Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Емельянов Сергей Геннадьевич
Должность: ректор
Дата подписания: 12.09.2026 20:44:28
Уникальный программный ключ:
9ba7d3e34c012eba476ffd2d064cf2781953be730df2374d16f3c0ce7a0f7b6

МИНОБРНАУКИ РОССИИ
Юго-Западный государственный университет

Кафедра региональной экономики и менеджмента

УТВЕРЖДАЮ:
Заведующий кафедрой
региональной экономики и менеджмента
*(наименование кафедры полностью)*

_____ Ю.С. Положенцева
*(подпись)*

«_31_» __08____ 2026 г.

ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА
для текущего контроля успеваемости
и промежуточной аттестации обучающихся
по дисциплине
Институциональная экономика
*(наименование дисциплины)*

38.03.02 Менеджмент
*(код и наименование ОПОП ВО)*

Курск – 2026

## 1 ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА ДЛЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ

### *1.1. ТЕМЫ СООБЩЕНИЙ (ДОКЛАДОВ)*

*Тема 1 Введение в институциональную экономическую теорию: Предмет и методологические принципы институциональной экономики. Направления институционального анализа: традиционный институционализм, неоинституционализм, новый институционализм. Инструментарий институциональной экономики: Институт, и норма. Понятие нормы как фактора экономического поведения. Признаки и типы норм. Норма и правило поведения*

1. Институты и правила. Формальные и неформальные институты.
2. Устойчивые неформальные институты в российской экономике.
3. Трансформация формальных институтов в России в 90-е годы.
4. Трансформация неформальных институтов в России в 90-е годы.
5. Поведенческие предпосылки институционального анализа.
6. Этические нормы и экономическое поведение.
7. Социальная мотивация, формирование и координация предпочтений.
8. Трансакционные издержки и спецификация (размывание) прав собственности.
9. Внешние эффекты и минимизация трансакционных издержек.
10. Контракты и трансакционные издержки
11. Рынки, организации и права собственности.
12. Контроль, экономическая власть и эффективность организации.
13. Институты и типы экономических организаций.
14. Традиционная теория групп. Большие группы и коллективные блага.
15. Малые группы. Необходимость организации, коллективное и частное благо.
16. Понятие институциональной структуры. Эволюция институтов.
17. Институты в различных экономических порядках.
18. Трансформация институциональной структуры: роль государства и эволюционных механизмов.
19. Институты и эффективность экономических систем.
20. Формирование институциональной структуры в переходной экономике.
21. Институты как решение проблемы мотивации: российская специфика.
22. Внутренние и внешние институты в советской экономике.
23. Институты лицензирования и стандартизации как механизм контроля качества в российской экономике.
24. Развитие института корпоративной культуры в России.
25. Трансакции рационирования в российской экономике.
26. Трансакции управления в российской экономике.
27. Институциональные ловушки в российской экономике.
28. Неблагоприятный отбор на рынках потребительских товаров в российской экономике.
29. Неблагоприятный отбор на рынках капитала в российской экономике.
30. Неблагоприятный отбор на рынках труда в российской экономике.

31. Моральный риск на рынках потребительских услуг в российской экономике.
32. Роль неформальных институтов в перераспределении ресурсов в советской экономике.
33. Эффективность неоклассических контрактов в российской экономике.
34. Эффективность отношенческих контрактов в российской экономике.
35. Институты как механизмы минимизации трансакционных издержек в советской экономике.
36. Государство защищающее и государство производящее (по Дж.Бьюкенену)
37. Механизм принятия решений на государственном уровне на конкретных примерах мероприятий экономической политики
38. Методы измерения теневого сектора экономики и способы борьбы с ним, применяемые в российской и мировой практике
39. Институциональные ловушки в российской экономике
40. Административные барьеры и экономический рост в России
41. Оценка российских реформ зарубежными специалистами
42. Инвестиционная проблема в российской экономике с точки зрения институциональной экономики и методы ее решения
43. Неформальный сектор экономики и специфические институты, формирующиеся в этом секторе.
44. Рентоориентированное поведение в российской экономике.
45. Развитие теории прав собственности в работах западных экономистов.
46. Ловушка адаптационной экономики
47. Теневая экономика
48. . Коррупционная ловушка
49. .Бюрократическая ловушка
50. Ловушка частичной реформы
51. Экономическое поведение, его признаки и формы.
52. Мотивация индивидуального экономического поведения. Модель мотивации.
53. Согласованность поведения как фактор эффективности трансакций.
54. Несовершенство экономической среды, его влияние на мотивацию индивидуального поведения.
55. Несовпадение частных ментальных моделей и проблема координации.
56. Координация как процесс формирования общей модели трансакционного поведения. Формы координации.
57. Институциональный механизм согласования поведения.
58. Координационный эффект, его источники и распределение. Чистая и смешанная координация. Распределительный эффект.
59. Влияние распределительной функции института на мотивацию участников институционального процесса и координационную эффективность институциональной среды.
60. Институциональная сфера как арена социальных конфликтов.
61. Проблемы развития современной экономики и экономической науки.
62. Глобализация в современном мире: основные тенденции.
63. Перспективы институциональных изменений противодействующих

процессу глобализации.
64. Экономическая наука современной России.
65. Преемственность научных школ и задачи экономической науки.
66. Каковы основные исторические предпосылки формирования институционализма?
67. Какие научные подходы к объяснению развития общественного хозяйства под влиянием тенденций обобществления труда и производства в американской экономике стали преобладать на рубеже XIX–XX веков?
68. В чем проявляется анонимность рыночных отношений и каковы ее последствия для развития хозяйственных связей?
69. Что является объектом и предметом изучения институциональной экономики?
70. Что общего и в чем отличия между старой и новой институциональ-ной теорией?
71. Почему неоклассическая модель спроса и предложения не обеспечивает бесконфликтного взаимодействия хозяйственных субъектов (объясните существование банкротств, случаев типа «кинуть партнера»)?
72. Почему знание неоклассической теории экономистами США, Германии, Греции, Чили, России, Египта и других стран не обеспечивает одинаковых результатов развития? Почему использование неоклассических рецептов, зарекомендовавших себя положительно в одних странах, не приводит к таким же результатам в других странах?
73. Почему фирмы стремятся к централизации, поглощая компании и переходя к трансфертным ценам, в ущерб рыночным отношениям?
74. Каковы необходимые условия реализации неоклассических моделей спроса и предложения, сбережений и инвестиций, взаимодействий хозяйственных субъектов? При каких политических и экономических ограничениях существуют неоклассические модели?
75. Возможно ли применение неоклассических моделей в нестационарной экономике? Обоснуйте.
76. Какие экономические и неэкономические факторы оказывают влияние на индивидуальный выбор?
77. Какое определение института, по Вашему мнению, можно использо-вать в экономическом анализе?
78. Какую роль играют нормы и правила в упорядочении хозяйственных взаимодействий?

***Шкала оценивания*:** 6 балльная
***Критерии оценивания:***

**6-5 баллов** (или оценка **«отлично»**) выставляется обучающемуся, если тема доклада раскрыта полно и глубоко, при этом убедительно и аргументированно изложена собственная позиция автора по рассматриваемому вопросу; структура доклада логична; изучено большое количество актуальных источников, грамотно сделаны ссылки на источники; самостоятельно подобран яркий иллюстративный материал; сделан обоснованный убедительный вывод.

**4-3 баллов** (или оценка **«хорошо»**) выставляется обучающемуся, если тема доклада раскрыта полно и глубоко, сделана попытка самостоятельного осмысления темы; структура доклада логична; сделан обоснованный вывод; имеют место незначительные недочеты в содержании доклада.

**2-1 баллов** (или оценка **«удовлетворительно»**) выставляется обучающемуся, если тема доклада раскрыта неполно и (или) в изложении темы имеются недочеты и ошибки; структура доклада логична; приведены общие примеры; вывод сделан, но имеет признаки неполноты и неточности; имеются замечания к содержанию доклада.

**0 баллов** (или оценка **«неудовлетворительно»**) выставляется обучающемуся, если тема доклада не раскрыта и (или) в изложении темы имеются грубые ошибки; материал не структурирован, излагается непоследовательно и сбивчиво; не приведены примеры или приведены неверные примеры; отсутствует вывод или вывод расплывчат и неконкретен.

***1.2. КЕЙС-ЗАДАЧИ***

*Тема 2 Теория игр и моделирование взаимодействий в институциональной экономике Экономический анализ прав собственности. Трансакции и трансакционные издержки. Характеристики трансакций. Виды трансакций.*

**Кейс-задача 1** Кейс 18 Ценовая война и проблема кооперации в кн. Курс институцио-нальной экономики: задачник. Ч.1 Институты / под ред. Е.А. Подколзиной,. Гос. ун-т-Высшая школа экономики. Изд дом ГУ ВШЭ, 2009. С.54-55

**Кейс-задача 2** Кейс 3 Параметры трансакции и выбор структуры управления в кн. Курс институциональной экономики: задачник. Ч.3 Трансакционные издержки / под ред. Е.А. Подколзиной,. Гос. ун-т-Высшая школа экономики. Изд дом ГУ ВШЭ, 2009. С.25-29

**Кейс-задача 3** Кейс 9 Трансакционные издержки после заключения контракта: главные ошибки при купли-продаже жилья. в кн. Курс институциональной экономики: задачник. Ч.3 Трансакционные издержки / под ред. Е.А. Подколзиной,. Гос. ун-т-Высшая школа экономики. Изд дом ГУ ВШЭ, 2009. С.41-43

***Шкала оценивания*:** 6 балльная
***Критерии оценивания:***

**6-5 баллов** выставляется обучающемуся, если решение задачи демонстрирует глубокое понимание обучающимся предложенной проблемы и разностороннее ее рассмотрение; свободно конструируемая работа представляет собой логичное, ясное и при этом краткое, точное описание хода решения задачи (последовательности (или выполнения) необходимых трудовых действий) и формулировку доказанного, правильного вывода (ответа); при этом

обучающимся предложено несколько вариантов решения или оригинальное, нестандартное решение (или наиболее эффективное, или наиболее рациональное, или оптимальное, или единственно правильное решение); задача решена в установленное преподавателем время или с опережением времени.

**4-3 балла** выставляется обучающемуся, если решение задачи демонстрирует понимание обучающимся предложенной проблемы; задача решена типовым способом в установленное преподавателем время; имеют место общие фразы и (или) несущественные недочеты в описании хода решения и (или) вывода (ответа).

**2-1 балла** выставляется обучающемуся, если решение задачи демонстрирует поверхностное понимание обучающимся предложенной проблемы; осуществлена попытка шаблонного решения задачи, но при ее решении допущены ошибки и (или) превышено установленное преподавателем время.

**0 баллов** выставляется обучающемуся, если решение задачи демонстрирует непонимание обучающимся предложенной проблемы, и (или) значительное место занимают общие фразы и голословные рассуждения, и (или) задача не решена.

### *1.3 ВОПРОСЫ ДЛЯ СОБЕСЕДОВАНИЯ*

*Тема 3 Контрактная организация экономических взаимодействий. Теория контрактов: Оппортунистическое поведение в контрактных отношениях. Предконтрактный и постконтрактный оппортунизм, их предпосылки, формы, способы блокирования. Классическая, неоклассическая и отношенческая модели контрактов*

1. Перечислите и охарактеризуйте основные элементы структуры контракта. Опишите эти элементы на примере контракта между владельцем квартиры и работниками, которые делают в ней ремонт.
2. Приведите пример, иллюстрирующий соотношение между субъективным и объективным размерами контракта. Можно ли утверждать, что субъективный и объективный размеры контракта никогда не совпадают?
3. Какие элементы структуры контракта приобретают особую важность с увеличением продолжительности контракта? Почему? Приведите примеры, подтверждающие Вашу точку зрения.
4. Перечислите основные черты совершенного контракта. Как должен был бы выглядеть совершенный контракт между профессором и университетом?
5. Выделите причины несовершенства реальных контрактов. На примере взаимодействия студента и университета покажите, почему стороны не могут заключить совершенный контракт.
6. Выделите основные предпосылки теории агентства и опишите схему взаимодействия принципала и агента. Приведите примеры агентских отношений, возникающих на товарном рынке, кредитном рынке, рынке страхования, рынке труда. Для каждого примера укажите, кто является

принципалом, кто является агентом, какие действия предпринимает каждый из них.

7. Опишите отношения между топ-менеджерами, акционерами и наемными работниками в терминах теории агентства. Кем является менеджер – принципалом или агентом? Обоснуйте свой ответ

8. Приведите пример неблагоприятного отбора на рынке труда. Почему в данном случае возникает неблагоприятный отбор и в чем он заключается? Охарактеризуйте влияние неблагоприятного отбора на благосостояние каждого участника взаимодействия.

9. Каким образом механизм сигналов способствуют решению проблемы неблагоприятного отбора? Кто из участников взаимодействия имеет возможность подать сигнал и заинтересован в этом? Проиллюстрируйте Ваш ответ примером.

10. Приведите примеры использования механизма сигналов на рынке труда, на рынке страхования, на рынке кредитов. Обоснуйте выбор примеров.

11. Может ли принципал выявить скрытые характеристики потенциальных агентов? Если нет, то почему? Если да, то каким образом он может действовать?

12. Покажите на примере, каким образом механизм фильтрации позволяет решить проблему неблагоприятного отбора.

13. В чем отличия между действием механизмов сигналов и фильтрации, которые могут применяться для решения проблемы неблагоприятного отбора на рынке труда? Аргументируйте Ваш ответ, используя примеры.

***Шкала оценивания*:** 6 балльная

***Критерии оценивания:***

**6-5 баллов** (или оценка **«отлично»)** выставляется обучающемуся, если он принимает активное участие в беседе по большинству обсуждаемых вопросов (в том числе самых сложных); демонстрирует сформированную способность к диалогическому мышлению, проявляет уважение и интерес к иным мнениям; владеет глубокими (в том числе дополнительными) знаниями по существу обсуждаемых вопросов, ораторскими способностями и правилами ведения полемики; строит логичные, аргументированные, точные и лаконичные высказывания, сопровождаемые яркими примерами; легко и заинтересованно откликается на неожиданные ракурсы беседы; не нуждается в уточняющих и (или) дополнительных вопросах преподавателя.

**4-3 баллов** (или оценка **«хорошо»)** выставляется обучающемуся, если он принимает участие в обсуждении не менее 50% дискуссионных вопросов; проявляет уважение и интерес к иным мнениям, доказательно и корректно защищает свое мнение; владеет хорошими знаниями вопросов, в обсуждении которых принимает участие; умеет не столько вести полемику, сколько участвовать в ней; строит логичные, аргументированные высказывания, сопровождаемые подходящими примерами; не всегда откликается на неожиданные ракурсы беседы; не нуждается в уточняющих и (или) дополнительных вопросах преподавателя.

**2-1 баллов** (или оценка **«удовлетворительно»)** выставляется обучающемуся, если он принимает участие в беседе по одному-двум наиболее простым обсуждаемым вопросам; корректно выслушивает иные мнения; неуверенно ориентируется в содержании обсуждаемых вопросов, порой допуская ошибки; в полемике предпочитает занимать позицию заинтересованного слушателя; строит краткие, но в целом логичные высказывания, сопровождаемые наиболее очевидными примерами; теряется при возникновении неожиданных ракурсов беседы и в этом случае нуждается в уточняющих и (или) дополнительных вопросах преподавателя.

**0 баллов** (или оценка **«неудовлетворительно»)** выставляется обучающемуся, если он не владеет содержанием обсуждаемых вопросов или допускает грубые ошибки; пассивен в обмене мнениями или вообще не участвует в дискуссии; затрудняется в построении монологического высказывания и (или) допускает ошибочные высказывания; постоянно нуждается в уточняющих и (или) дополнительных вопросах преподавателя.

### *1.4 ПОРТФОЛИО*

*Тема 4 Институциональная теория фирмы: Контрактная трактовка фирмы. Содержание внутрифирменных контрактов, их виды. Институциональная теория государства: Консенсуссная модель государства. Рентоориентированное поведение, его цель и формы. Институциональные изменения: Эволюционный и революционный вариант развития институтов.*

Перечень работ студента, которые входят в портфолио:

1. Контрактная трактовка фирмы. Содержание внутрифирменных контрактов, их виды.
2. Институциональная теория государства: консенсуссная модель государства. Рентоориентированное поведение, его цель и формы.

**Системные ловушки**

1. Ловушка адаптационной экономики
2. Теневая экономика
3. Коррупционная ловушка
4.Бюрократическая ловушка
5. Ловушка частичной реформы

**Структурные ловушки**

6.Ловушка инерционности
7. Инфляционной спирали непродуктивной экономики
8. Инвестиционная ловушка
9. Ловушка модели социального контракта
10. Ловушка бедности
11. Ловушка богатства
12. Ловушка общественного сектора

**Финансовые ловушки**

13. Ловушка неплатежей
14. Уклонение от уплаты налогов

15. Бартерная ловушка
16. Ловушка процентных ставок
17. Ловушка неэффективного собственника
Ловушка экономической ментальности
18. Ловушка инерционной ментальности
19. Ловушка необразованности
20. Социальный поппулизм
Ловушки инерционного развития
21. Психологическая неготовность
22. Рентоориентированное поведение
23. Ловушка догоняющего развития и копирования
24. Имитация инновационной деятельности

3. Институциональные изменения: эволюционный и революционный вариант развития институтов.

Учебная работа должна соответствовать общим требованиям,

Работа выполняется индивидуально. Коллективные работы не принимаются. Одинаковые работы будут оценены в 0 баллов.

Работа выполняется самостоятельно. Плагиат оценивается в 0 баллов. При возникновении частных вопросов в ходе написания работы можно консультироваться с лектором и преподавателями семинарских занятий лично или по электронной почте. Размер каждого элемента пртфолио (не включая титульный лист и список использованной литературы) – 10-12 листов: Times New Roman, 14 или эквивалент, интервал 1.5, стандартные поля. Текст должен содержать ссылки на цитируемые источники.

Работа должна включать в себя следующие выделенные в тексте разделы:

**Введение.**

Данный раздел должен содержать следующее:

- очень краткий пересказ статьи, освещающий суть рассматриваемого взаимодействия/института/явления.
- постановка проблемы в рамках выбранной темы;
- обоснование выбора для анализа данной темы и проблемы.

**Основная часть.**

Данный раздел посвящен непосредственно раскрытию темы, он должен занимать не менее 2/3 объема работы и освещать следующие вопросы:

– анализ рассматриваемого в статье взаимодействия/института/явления с использованием изучаемого в курсе понятийного аппарата и инструментария;

– анализ и личную оценку студента (аргументированную на основе материала курса) адекватности приведенных в статье выводов и/или предлагаемые студентом (исходя из проведенного анализа) выводы и направления решения проблемы.

– попытки применения в анализе аналитического аппарата институциональной экономики и построение формальных или простых качественных моделей описываемых явлений/взаимодействий не являются обязательными, но всячески приветствуются.

**Заключение.**

Данный раздел посвящен обобщению полученных в ходе анализа выводов. Он должен подводить итог написанному в основной части и содержать выводы о том, что аппарат институциональной экономики может привнести в анализ описываемых явлений.

**Список литературы.**

***Шкала оценивания*:** 6 балльная

***Критерии оценивания:***

**6-5 баллов** баллов (или оценка «отлично») выставляется обучающемуся, если задание выполнено точно и полно; проект выполнен полностью самостоятельно и демонстрирует сформированные у автора навыки проектной деятельности; в проекте реализован креативный подход: предложено оригинальное (или инновационное) решение; сформулированы мотивированные выводы; рекомендации обоснованы и объективны;

безукоризненно выполнены требования к оформлению проекта; защита проекта (презентация и доклад) осуществлена в яркой, интересной форме.

**4-3 баллов** (или оценка **«хорошо»)** выставляется обучающемуся, если задание на проект в целом выполнено; портфолио выполнено с незначительным участием преподавателя(консультации) и демонстрирует владение автором большинством навыков, имеются незначительные погрешности в содержании и (или) оформлении портфолио; защита проекта (презентация и доклад) осуществлена в традиционной академической форме.

**2-1 баллов** (или оценка **«удовлетворительно»)** выставляется обучающемуся, если задание на проект выполнено неточно и (или) неполно; выполнение проекта происходило при постоянном участии и помощи преподавателя; предложено наиболее простое, но допустимое решение; в проекте имеются недочеты и ошибки; выводы (заключение) не бесспорны; рекомендации имеются, но носят формальный характер; очевидны недочеты в оформлении проекта; защита проекта осуществлена в устной форме (без презентации) или доклад не отражал основное содержание проекта (или презентация не отражала основные положения доклада).

**0 баллов** (или оценка **«неудовлетворительно»)** выставляется обучающемуся, если задание на проект не выполнено или выполнено менее чем наполовину, при этом автор не обращался (или недостаточно обращался) к преподавателю за консультацией или помощью; в проекте допущены грубые ошибки; отсутствует вывод или автор испытывает затруднения с выводами (заключение носит формальный характер); не соблюдаются требования к оформлению проекта; защита проекта представляла собой неструктурированные рассуждения автора с отклонением от темы проекта.

## 2 ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА ДЛЯ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Юго-Западный государственный университет»

Факультет экономики и менеджмента
Направление подготовки
38.03.02 Менеджмент

Учебный предмет, курс, дисциплина (модуль) :
2 курс, Институциональная экономика

Утверждено на заседании кафедры
Региональной экономики и менеджмента
от «__»_____202__г.
протокол №___

И.о.зав.кафедрой Ю.С. Положенцева

**Промежуточная аттестация (зачет)**
**ВАРИАНТ № 1 для бланкового тестирования**

1.Веблен рассматривал институты как
а) коллективные действия, ограничивающие действия индивидуальные;
б) результат поведенческих привычек;
в) привычки.

2. Для совершенно рационального экономического агента характерно:
а) нейтральность к риску;
б) следование сложившимся рутинам;
в) отсутствие издержек принятия решений;

3. Исследовательская программа неоклассической теории
а) содержит в своем ядре те же предпосылки, что и исследовательская программа неоинституциональной теории;
б) предполагает, что трансакционные издержки всегда сводятся к минимуму;
в) совпадает с исследовательской программой неоклассической теории.

4.Для однородного товара характерно:
а) продажа на рынке в условиях совершенной информации;
б) отсутствие проблемы качества;
в) незначимость такого фактора, как репутация производителя;
г) все верны кроме 1 варианта ответа.

5. Выберите верное утверждение:
а) в поведение Робинзона Крузо не может быть отношенческих рутин;
б) технологические рутины, как правило, решают задачу координации с другими людьми;
в) отнощенческие рутины формируются при достаточно хорошо развитой системе отношений в обществе;
г) технологические рутины формируются при достаточно высоком уровне развития технологий.

6. Возможны следующие источники возникновения неформальных правил:
а) привычки;
б) законодательное внедрение;
в) традиции;
г) объективизация существующих норм.

7. Преимущества неформальных институтов над формальными в том, что они
а) могут трактоваться по-разному в зависимости от решаемой задачи;
б) допускают гибкость реализации санкции;
в) значительны в условиях слабого государства;
г) проявляются в больших группах с редкими социальными связями.

8. Компонентами рутин являются:
а) предпочтения;
б) ожидания;
в) знания;
г) ценности.

9. Институты могут выполнять функции
а) обеспечения координации между экономическими агентами;
б) обучения;
в) повышения уровня рациональности экономических агентов;
г) решения проблемы безработицы;

д) все верны кроме 3 варианта ответа.

10. Выберите верные утверждения:

а) абсолютных ценностей не существует.

б) на основе фундаментальных ценностей формируются моральные нормы;

в) люди придерживаются своих ценностей вне зависимости от издержек такого поведения;

г) люди относятся к нормам морали, принятым в обществе, некритически и склонны рассматривать их как объективно заданные.

11.Экономические институты

а) обусловливают глобальный минимум трансакционных издержек;

б) позволяют снизить издержки выбора в условиях неопределенности;

в) являются стабильными только в том случае, если обладают свойством эффективности;

г) подчиняются принципу «естественного отбора»: неэффективные институты со временем вытесняются эффективными.

12. Подход к институтам как к равновесиям в повторяющихся взаимодействиях характерен для

а) традиционного институционализма;

б) О. Уильямсона и его последователей;

в) школы сравнительного институционального анализа;

г) неоклассической школы.

13. Установите соответствие между видом ограничений, с которыми сталкиваются экономические агенты и их описанием:

| ВИД ОГРАНИЧЕНИЙ | ОПИСАНИЕ ОГРАНИЧЕНИЙ |
|---|---|
| А) информационные<br>Б) эволюционные<br>В) технологические<br>Г) когнитивные | 1) определяют потенциально возможную эффективность использования ресурсов для производства благ;<br>2) возможности экономического агента усваивать приходящую к нему информацию<br>3) зависимость принимаемых решений от решений принятых в прошлом<br>4) неопределенность, связанная с недостатком значимой для принятия решения информации |

14. Ментальные модели - это?

15. Расположите следующие этапы эволюционного пути институциональных изменений в правильной временной последовательности:

1. Накопление опыта адаптации к переменам с помощью модификации неформальных правил;
2. Изменение формальных правил;
3. Изменение в условиях хозяйственной деятельности;
4. Первоначальное институциональное устройство.

16. Задача

Приведите примеры формальных и неформальных правил, которые регулируют отношения преподавателей и студентов. Как формальные и неформальные правила могут соотноситься друг с другом в этой ситуации?

Лектор _____М.Г Клевцова

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Юго-Западный государственный университет»

Факультет экономики и менеджмента
Направление подготовки
38.03.02 Менеджмент

Утверждено на заседании кафедры
Региональной экономики и менеджмента
от «__»_____202__г.
протокол №___

Учебный предмет, курс, дисциплина (модуль): 2 курс, Институциональная экономика___
Зав.кафедрой____Ю.С. Положенцева

**Промежуточная аттестация (зачет)**
**ВАРИАНТ № 2 для бланкового тестирования**

1.Преимущества формальных институтов над неформальными в том, что они
а) исключают неподчинение;
б) обеспечивают большую эффективность;
в) не допускают неоднозначности трактования;
г) отражают интересы абсолютного большинства членов общества;
д) нет верных ответов.
2. Проблемы принуждения к следованию формальным правилам
а) наиболее остро стоят в случае слабого государства;
б) велики в случае отсутствия стабильных альтернативных институтов;
в) определяются ограниченной рациональностью экономических агентов;
г) велики только тогда, когда эти правила не эффективны.
3. Проблема безбилетника вряд ли возникнет
а) в группе хорошо знакомых друг с другом людей, вовлеченных в продолжительные рабочие отношения;
б) при уплате налогов в обществе, где неформальные правила доминируют над формальными и противоречат им;
в) в группе, где нет плотных социальных связей;
г) в больших социальных группах.
4. Выберите верные утверждения, характеризующие различия между разными уровнями пирамиды экономической культуры:
а) роль знаний на всех уровнях пирамиды экономической культуры одинакова и отражает уровень знаний об экономических отношениях в данном обществе.
б) на уровне массовой экономической культуры ценности доминируют над знаниями;
в) в основе теоретической экономической культуры лежат накопленные обществом навыки;
г) ценности играют наибольшую роль на уровне теоретической экономической культуры;
5. Компонентами культуры являются
а) ценности;
б) механизмы разрешения конфликтов;
в) знания;
г) навыки;
5) все верны кроме 2 варианта ответа.
6. Ментальные модели
а) передаются по наследству;
б) возникают при критическом анализе поведения других людей;
в) содержат представления об окружающем мире;
г) формируются во взаимодействии с другими людьми.
7. Компонентом рутин являются
а) знания;
б) предпочтения;
в) ожидания;
г) ценности.
8. Эффект постановки проблемы проявляется в том, что люди
а) выявляют и количественно измеряют внутренние резервы;
б) делают разный выбор при формулировке вопроса в устном или в письменном виде;

в) не учитывают долгосрочных последствий принимаемых ими решений;
г) демонстрируют различное отношение к риску

9. По поводу какой из нижеследующих предпосылок среди ученых нет единого мнения о том, входит ли она в ядро исследовательской программы неоинституционализма:
а) неполная спецификация прав собственности;
б) ограниченная рациональность;
в) асимметрия информации;
г) равенство нулю трансакционных издержек?

10. Исследовательская программа неоинституциональной теории
а) совпадает с исследовательской программой неоклассической теории;
б) содержит в защитном поясе предпосылку о неполной спецификации прав собственности;
в) содержит в своем ядре предпосылку об асимметрии информации;
г) содержит в защитном поясе предпосылку об ограниченной рациональности.

11. Об ограниченной рациональности агента свидетельствует
а) наличие трансакционных издержек;
б) неоднородность производимого им товара;
в) следование принципу оптимизации;
г) неполнота предпочтений;

12. Сторонники холистического подхода придерживаются мнения, что
а) совокупность отдельных индивидов, составляющих общество, определяет характер экономической системы в целом;
б) любой эгоист является индивидуалистом;
в) идеология, господствующая в обществе, определяет ценности индивидов;
г) в разумно организованном обществе отсутствует проблема принуждения к исполнению правил.

13. Установите соответствия между экономическим институтом и лежащим в его основе механизмом координации:

| ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ | МЕХАНИХЗМ КООРДИНАЦИИ |
|---|---|
| А) кооператив | 1) рынок |
| Б) фонд | 2) отношенческая контрактация |
| В) биржевая торговля | 3) иерархия |

14. Рутина – это?

15.Расположите этапы развития институционализма в хронологическом порядке

1. неоинституционализм
2. изучение демографической проблемы, профсоюзных движений
3. формирование основного понятия институционализма

16. Задача.
Совпадает ли деление правил на возникающие спонтанно и навязанные извне с делением на формальные и неформальные правила? Аргументируйте ваш ответ.

Лектор _____М.Г Клевцова

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Юго-Западный государственный университет»

Факультет экономики и менеджмента
Направление подготовки
38.03.02 Менеджмент

Утверждено на заседании кафедры
Региональной экономики и менеджмента
от «__»_____202__г.
протокол №___

Учебный предмет, курс, дисциплина (модуль) : 2 курс, Институциональная экономика И.о. зав.кафедрой Ю.С. Положенцева

**Промежуточная аттестация (зачет)**
**ВАРИАНТ № 3 для бланкового тестирования**

1. Для ограниченно рационального экономического агента, поведение которого подчиняется принципу удовлетворенности, характерно
а) исследование сложившимся рутинам;
б) минимизация трансакционных издержек;
в) следование принципу оптимизации;
г) постоянный пересмотр стратегии поведения;
2. Предпочтения совершенно рационального экономического агента
а) не могут быть лексикографическими;
б) не обладают свойством транзитивности;
в) обладают свойством полноты;
г) отвечают всем перечисленным выше свойствам.
3. Сторонники холистического подхода придерживаются мнения, что
а) совокупность отдельных индивидов, составляющих общество, определяет характер экономической системы в целом;
б) любой эгоист является индивидуалистом;
в) идеология, господствующая в обществе, определяет ценности индивидов;
г) в разумно организованном обществе отсутствует проблема принуждения
к исполнению правил.
4. Выберите верные утверждения, касающиеся связи культуры и экономического благосостояния:
а) во внеэкономической сфере и определяет только «нерыночные» факторы поведения;
б) культура положительно влияет на благосостояние, поскольку люди с высоким уровнем экономической культуры редко ведут себя неэффективно;
в) культура не влияет на экономическое благосостояние, поскольку лежит
г) культурные стереотипы могут оказывать отрицательное влияние на экономическое благосостояние.
5. Издержки принуждения к следованию нормам
а) обусловлены эффективностью реализации правил, основанных на этих нормах;
б) приводят к росту издержек, связанных с внедрением формальных институтов;
в) одинаковы для всех индивидов, принадлежащих одной социальной группе;
г) могут быть минимизированы за счет введения формальных правил.
6. Правила не могут исполнять функцию
а) обеспечения предсказуемости поведения;
б) координации;
в) обучения формальным институтам;
г) кооперации.
7. . Следующие утверждения наиболее точно характеризуют относительную эффективность неформальных правил:
а) неформальные правила всегда эффективнее формальных, поскольку учитывают ценностные установки экономических агентов;
б) неформальные правила более эффективны в случае плотных социальных связей;
в) формальные правила всегда более эффективны, чем неформальные, поскольку более четко прописаны и доводятся, как правило, до всех членов общества;
г) формальные правила более эффективны в малых группах,
8. Выберите верные утверждения, характеризующие различия между разными уровнями пирамиды экономической культуры
а) на уровне массовой экономической культуры ценности доминируют над знаниями;
б) в основе теоретической экономической культуры лежат накопленные обществом навыки;

в) ценности играют наибольшую роль на уровне теоретической экономической культуры;

г) роль знаний на всех уровнях пирамиды экономической культуры одинакова и отражает уровень знаний об экономических отношениях в данном обществе.

9. Экономические институты

а) обусловливают глобальный минимум трансакционных издержек;

б) позволяют снизить издержки выбора в условиях неопределенности;

в) являются стабильными только в том случае, если обладают свойством эффективности;

г) подчиняются принципу «естественного отбора»: неэффективные институты со временем вытесняются эффективными.

10. Для совершенно рационального экономического агента характерно:

г) нейтральность к риску;

д) следование сложившимся рутинам;

е) отсутствие издержек принятия решений;

11. Исследовательская программа неоклассической теории

а) содержит в своем ядре те же предпосылки, что и исследовательская программа неоинституциональной теории;

б) предполагает, что трансакционные издержки всегда сводятся к минимуму;

в) совпадает с исследовательской программой неоклассической теории.

Об ограниченной рациональности агента свидетельствует

а) наличие трансакционных издержек;

б) неоднородность производимого им товара;

в) следование принципу оптимизации;

г) неполнота предпочтений;

13.Установите соответствие между видом ограничений, с которыми сталкиваются экономические агенты и вариантами их описания:.

| ОПИСАНИЕ | ВИД ОГРАНИЧЕНИЙ |
|---|---|
| А) новогодние праздники | 1)ресурсные |
| Б) неверное решение, принятое без рационального расчета | 2) эмоциональные |
| В)следование человека собственным интересам в соответствии с их иерархией | 3) институциональные |
| Г) нехватка квалифицированных специалистов | 4) система ценностей |

14. Система прав собственности - это ?

15. Расположите следующие этапы эволюционного пути институциональных изменений в правильной временной последовательности:

1. Накопление опыта адаптации к переменам с помощью модификации неформальных правил;
2. Изменение формальных правил;
3. Изменение в условиях хозяйственной деятельности;
4. Первоначальное институциональное устройство.

16. Задача

Каковы основные различия в подходах традиционных и современных институционалистов к определению понятия «институт»?

Лектор _____М.Г Клевцова

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Юго-Западный государственный университет»

Факультет экономики и менеджмента
Направление подготовки
38.03.02 Менеджмент

Утверждено на заседании кафедры
Региональной экономики и менеджмента
от «__»_____202__г.
протокол №___

Учебный предмет, курс, дисциплина (модуль): 2 курс, Институциональная экономика___И.о. зав.кафедрой_Ю.С. Положенцева

**Промежуточная аттестация (зачет)**
**ВАРИАНТ № 4 для бланкового тестирования**

1.Сторонники холистического подхода придерживаются мнения, что:
а) индивидуализм исключает проявление альтруизма;
б) любой эгоист является индивидуалистом;
в) идеология, господствующая в обществе, определяет ценности индивидов;
г) совокупность отдельных индивидов, составляющих общество, определяет характер экономической системы.

2. Для совершенно рационального экономического агента характерно:
а) нейтральность к риску;
б) отсутствие издержек принятия решений;
в) следование сложившимся рутинам;
г) чрезвычайно низкие временные затраты на принятие решений.

3. Исследовательская программа неоклассической теории:
а) содержит в защитном поясе предпосылку о полной спецификации прав;
б) содержит в своём ядре те же предпосылки, что и исследовательская программа неоинституциональной;
в) предполагает, что трансакционные издержки всегда сводятся к минимуму;
г) имеет тот же защитный пояс, что и исследовательская программа неоиституциональной теории.

4. Выберите все верные утверждения:
а) альтруизм – антоним эгоизма ;
б) альтруизм – синоним эгоизма;
в) любой индивидуалист является эгоистом;
г) индивидуализм и эгоизм являются синонимами.

5. Компонентом рутин является:
а) предпочтения;
б) ожидания;
в) ценности;
г) знания.

6. Выберете верное утверждение:
а) технологические рутины, как правило, решают задачу координации с другими людьми;
б) технологические рутины формируются при достаточно высоком уровне развития технологий;
в) в поведении Робинзона Крузо не может быть отношенческих рутин;
г) отношение рутин формируются при достаточно хорошо развитой системе отношений в обществе.

7. Ментальные модели:
а) содержат представления об окружающем мире;
б) передаются по наследству;
в) возникают при критическом анализе поведения других людей;
г) формируются во взаимодействии с другими людьми.

8. Выберете верные утверждения, характеризующие различия между разными уровнями пирамиды экономической культуры:
а) в основе теоретической экономической культуры лежат накопленные обществом навыки;
б) ценности играют наибольшую роль на уровне теоретической экономической культуры;

в) роль знаний на всех уровнях пирамиды экономической культуры одинакова и отражает уровень знаний об экономических отношениях в данном обществе;

г) на уровне массовой экономической культуры ценности доминируют над знаниями.

9. Веблен рассматривал институты как:

а) привычки;

б) правила поведения, принятые в обществе;

в) результат поведенческих привычек;

г) коллективные действия, ограничивающие действия индивидуальны.

10. Джон Коммонс определял институты как:

а) коллективные действия, ограничивающие действия индивидуальные;

б) привычки;

в) правила отношения, принятые в обществе;

г) результат поведенческих привычек.

11. Компонентами культуры являются:

а) навыки;

б) ценности;

в) знания;

г) все верны, кроме второго варианта ответа.

12. проблема безбилетника вряд ли возникает:

а) в группе, где нет плотных социальных связей;

б) в группе хорошо знакомых друг с другом людей, вовлеченных в продолжительные рабочие отношения;

в) в больших социальных группах.

г)

13. Установите соответствие между содержанием предприятий культуры: к каждой позиции, данной в первом столбце, подберите соответствующую позицию из второго столбца.

| ПРИЗНАКИ | ТИПЫ СОДЕРЖАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ КУЛЬТУРЫ |
|---|---|
| А) личные связи | 1) ценности |
| Б) правила | 2) образы |
| В) мировоззрение | 3)условные образы |
| Г) совещания | |
| Д) ритуалы | |

14. Трансакция - это?

15. Расположите следующие этапы эволюционного пути институциональных изменений в правильной временной последовательности:

1. Накопление опыта адаптации к переменам с помощью модификации неформальных правил;
2. Изменение формальных правил;
3. Изменение в условиях хозяйственной деятельности;
4. Первоначальное институциональное устройство

16. Задача

Какие институты осуществляют формальное и неформальное обучение правилам?

Лектор _____М.Г Клевцова

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Юго-Западный государственный университет»

Факультет экономики и менеджмента
Направление подготовки
38.03.02 Менеджмент

Утверждено на заседании кафедры
Региональной экономики и менеджмента
от «__»_____202__г.
протокол №___

Учебный предмет, курс, дисциплина (модуль): 2 курс, Институциональная экономика___И.о. зав.кафедрой_Ю.С. Положенцева

**Промежуточная аттестация (зачет)**
**ВАРИАНТ № 5 для бланкового тестирования**

1.Выберете верные утверждения, описывающие соотношение формальных и неформальных правл:
а) существование формальных правил затруднено без поддержки их неформальными правилами;
б) неформальные правила всегда дополняют формальные;
в) формальные и неформальные правила регулируют различные стороны жизни индивидов;
г) существование неформальных правил затруднено без поддержки их формальными правилами.
2.Возможны следующие источники возникновения неформальных правил:
а) законодательное внедрение;
б) традиции;
в) объективизация существующих норм;
г) привычки.
3.Предпочтения совершенно рационального экономического агента:
а) отвечают всем перечисленным выше свойствам;
б) не обладают свойством тразитивности;
в) не могут быть лексикографическими;
г) обладают свойством полноты.
4. Экономические институты:
а) позволяют снизить издержки выбора в условиях неопределённости;
б) обуславливают глобальный минимум трансакционных издержек;
в) являются стабильными только в том случае, если обладают свойством эффективности;
г) подчиняются принципу «естественного отбора»: неэффективные институты со временем вытесняются эффективными.
5. Подход к институтам как к равновесиям в повторяющихся взаимодействиях характерен для:
а) традиционного институционализма;
б) О. Уильямсона и его последователей;
в) школы сравнительного институционального анализа;
г) неоклассической школы.
6. Для ограниченно рационального экономического агента, поведение которого подчиняется принципу удовлетворённости, характерно:
а) минимизация транспортных издержек;
б) следование сложившимся рутинам;
в) следование принципу оптимизации;
г) неполнота предпочтений.
7. Об ограниченной рациональности агента свидетельствует:
а) наличие трансакционных издержек;
б) неоднородность производимого им товара;
в) следование принципу оптимизации;
г) постоянный пересмотр стратегии поведения.
8. По поводу какой из нижеследующих предпосылок среди ученых нет единого мнения о том, входит ли она в ядро исследовательской программы неоинституционализма:
а) равенство нулю трансакционных издержек;
б) асимметрия информации;
в) неполная спецификация прав собственности;
г) ограниченная рациональность.
9. Выберете верные утверждения, касающиеся связи культуры и экономического благосостояния:
а) культурные стереотипы могут оказывать отрицательное влияние на экономическое благосостояние;

б) культура положительно влияет на благосостояние, поскольку люди с высоким уровнем экономической культуры редко ведут себя неэффективно;

в) культура не влияет на экономическое благосостояние, поскольку лежит во внеэкономической сфере и определяет только «нерыночные» факторы поведения;

г) культура определяется уровнем благосостояния.

10.Правила не могут исполнять функцию:

а) координации;

б) кооперации;

в) обучения формальным институтам;

г) обеспечение предсказуемости поведения.

11. Проблемы принуждения к следованию формальным правилам:

а) велики в случае отсутствия стабильных альтернативных институтов;

б) наиболее остро стоят в случае слабого государства;

в) определяются ограниченной рациональностью экономических агентов;

г) велики только тогда, когда эти правила не эффективны.

12. Установите соответствие между нобелевскими лауреатами и их работами

| ЛАУРЕАТЫ | РАБОТЫ |
|---|---|
| А) Джон Форбс Нэш –младший | 1) за исследование в области экономической организации |
| Б) Рональд Коуз | 2) соединил экономику с психологией |
| В) Оливер Уильямсон | 3) теория фирм |
| Г) Ричард Талер | 4) теория игр |

13.Преимущества формальных институтов над неформальными в том, что они:

а) нет верных ответов;

б) исключают неподчинение;

в) обеспечивают большую эффективность;

г) не допускают неоднозначности трактования.

14. Теневая экономика – это?

15. Расположите характеристики развития институциональной теории в хронологическом порядке

1. изучались демографические проблемы, социально-экономические противоречия капитализма, была разработана теория профсоюзного движения; типичными представителями являются Дж.М.Кларк, А.Берли, Г.Минз
2. Характеризует основные направления институцианолизма, родоначальниками этого этапа являются Т.Веблен, Д.Коммонс, У.Митчелл.
3. Экономические процессы ставятся в зависимость от технократии, а также объясняется значение экономических процессов в социальной жизни общества; видными идеологами этого этапа являются Н.Ноув, Дж.Гэлбрейт, Р.Хайлбронер, Р.Коуз

16. Задача.

Опишите основные уровни пирамиды экономической культуры. Какова роль ценностей на каждом из этих уровней?

Лектор _____М.Г Клевцова

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Юго-Западный государственный университет»

Факультет экономики и менеджмента
Направление подготовки
38.03.02 Менеджмент

Утверждено на заседании кафедры
Региональной экономики и менеджмента
от «__»_____202__г.
протокол №___

Учебный предмет, курс, дисциплина (модуль): 2 курс, Институциональная экономика___И.о. зав.кафедрой_Ю.С. Положенцева

**Промежуточная аттестация (зачет)**
**ВАРИАНТ № 6 для бланкового тестирования**

1.Выберете верные утверждения, характеризующие различия между разными уровнями пирамиды экономической культуры:

а) в основе теоретической экономической культуры лежат накопленные обществом навыки;
б) ценности играют наибольшую роль на уровне теоретической экономической культуры;
в) роль знаний на всех уровнях пирамиды экономической культуры одинакова и отражает уровень знаний об экономических отношениях в данном обществе;
г) на уровне массовой экономической культуры ценности доминируют над знаниями.

2. Издержки принуждения к следованию нормам

а) обусловлены эффективностью реализации правил, основанных на этих нормах;
б) приводят к росту издержек, связанных с внедрением формальных институтов;
в) одинаковы для всех индивидов, принадлежащих одной социальной группе;
г) могут быть минимизированы за счет введения формальных правил.

3.Правила не могут исполнять функцию

а) обеспечения предсказуемости поведения;
б) координации;
в) обучения формальным институтам;
г) кооперации.

4. Сторонники холистического подхода придерживаются мнения, что

а) совокупность отдельных индивидов, составляющих общество, определяет характер экономической системы в целом;
б) любой эгоист является индивидуалистом;
в) идеология, господствующая в обществе, определяет ценности индивидов;
г) в разумно организованном обществе отсутствует проблема принуждения к исполнению правил.

5.Выберите верное утверждение:

а) в поведение Робинзона Крузо не может быть отношенческих рутин;
б) технологические рутины, как правило, решают задачу координации с другими людьми;
в) отнощенческие рутины формируются при достаточно хорошо развитой системе отношений в обществе;
г) технологические рутины формируются при достаточно высоком уровне развития технологий

6. Ментальные модели

а) передаются по наследству;
б) возникают при критическом анализе поведения других людей;
в) всодержат представления об окружающем мире;
г) формируются во взаимодействии с другими людьми.

7. Выберите все верные утверждения:

а) альтруизм – антоним эгоизма ;
б) альтруизм – синоним эгоизма;
в) любой индивидуалист является эгоистом;
г) индивидуализм и эгоизм являются синонимами.

8. Джон Коммонс определял институты как:

а) коллективные действия, ограничивающие действия индивидуальные;
б) привычки;
в) правила отношения, принятые в обществе;
г) результат поведенческих привычек.

9. Экономические институты:

а) позволяют снизить издержки выбора в условиях неопределённости;
б) обуславливают глобальный минимум трансакционных издержек;
в) являются стабильными только в том случае, если обладают свойством эффективности;
г) подчиняются принципу «естественного отбора»: неэффективные институты со временем вытесняются эффективными.

10. Проблема безбилетника вряд ли возникнет
а) в группе хорошо знакомых друг с другом людей, вовлеченных в продолжительные рабочие отношения;
б) при уплате налогов в обществе, где неформальные правила доминируют над формальными и противоречат им;
в) в группе, где нет плотных социальных связей;
г) в больших социальных группах.

11. Подход к институтам как к равновесиям в повторяющихся взаимодействиях характерен для:
а) традиционного институционализма;
б) О. Уильямсона и его последователей;
в) школы сравнительного институционального анализа;
г) неоклассической школы.

12. Компонентом рутин является:
а) предпочтения;
б) ожидания;
в) ценности;
г) знания.

13. Установите соответствие между частями экономической культуры: к каждой позиции, данной в первом столбце, подберите соответствующую позицию из второго столбца.

| УРОВЕНЬ | СПЕЦИФИКА |
|---|---|
| А) Личность | 1) универсальные |
| Б) Культура | 2) для индивида |
| В) Человеческая природа | 3) для группы или категории |

14. Институционализм - это ?

15. Расположите этапы развития институционализма в хронологическом порядке

1. неоинституционализм
2. изучение демографической проблемы, профсоюзных движений
3. формирование основного понятия институционализма

16. Задача
Рационально ли для фирмы участвовать в ценовой войне? Аргументируйте свой ответ.

Лектор _____М.Г Клевцова

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Юго-Западный государственный университет»

Факультет экономики и менеджмента
Направление подготовки
38.03.02 Менеджмент

Утверждено на заседании кафедры
Региональной экономики и менеджмента
от «__»_____202__г.
протокол №___

Учебный предмет, курс, дисциплина (модуль): 2 курс, Институциональная экономика___И.о. зав.кафедрой Ю.С. Положенцева

**Промежуточная аттестация (зачет)**
**ВАРИАНТ № 7 для бланкового тестирования**

1. Для ограниченно рационального экономического агента, поведение которого подчиняется принципу удовлетворенности, характерно

а) постоянный пересмотр стратегии поведения;
б) следование принципу оптимизации;
в) следование сложившимся рутинам;
г) минимизация трансакционных издержек;
д) неполнота предпочтений.

2.Строники холистического подхода придерживаются мнения, что

а) индивидуализм исключает проявления альтруизма;
б) любой эгоист является индивидуалистом;
в) разумно организованном обществе отсутствует проблема принуждения к исполнению правил;
г) идеология, господствующая в обществе, определяет ценности индивидов;
д) совокупность отдельных индивидов, составляющих общество, определяет характер экономической системы в целом

3. Исследовательская программа неоклассической теории

а) содержит в своем ядре те же предпосылки, что и исследовательская программа неоинституциональной теории;.
б) содержит в защитном поясе предпосылку о полной спецификации прав собственности;
в) предполагает, что трансакционные издержки всегда сводятся к минимуму;
г) имеет тот же защитный пояс, что и исследовательская программа неоинституциональной теории.

4. По поводу какой из нижеследующих предпосылок среди ученых нет единого мнения о том, входит ли она в ядро исследовательской программы неоинституционализма:

а) неполная спецификация прав собственности;
б) ограниченная рациональность;
в) асимметрия информации;
г) равенство нулю трансакционных издержек?

5 Для однородного товара характерно:

а) незначимость такого фактора, как репутация производителя;
б) отсутствие проблемы качества;
в) продажа на рынке в условиях совершенной информации;
г) бесконечная делимость;
д) все верны кроме 3 варианта ответа.

6. Выберите верное утверждение:

а) технологические рутины, как правило, решают задачу координации с другими людьми;
б) в поведении Робинзона Крузо не может быть отношенческих рутин;
в) технологические рутины формируются при достаточно высоком уровне развития технологий;
г) отношенческие рутины формируются при достаточно хорошо развитой системе отношений в обществе

7. Компонентом рутин являются

а) ценности;
б) ожидания;
в) предпочтения;
г) знания;

8. Для совершенно рационального экономического агента характерно
а) нейтральность к риску;
б) выбор действий, которые доказали свою эффективность в прошлом;
в) отсутствие издержек принятия решений;
г) следование сложившимся рутинам
д) чрезвычайно низкие временные затраты на принятие решений.

9. Предпочтения совершенно рационального экономического агента:
а) не могут быть лексикографическими;
б) обладают свойством полноты;
в) не обладают свойством транзитивности;
г) это выбор действий, которые доказали свою эффективность в прошлом;
д) отвечают всем перечисленным выше свойствам.

10. Примером неявного знания является умение:
а) учить ноты;
б) читать ноты;
в) записывать ноты;
г) играть на музыкальном инструменте;

11. Ментальные модели
а) содержат представления об окружающем мире;
б) передаются по наследству;
в) возникают при критическом анализе поведения других людей;
г) формируются во взаимодействии с другими людьми.

12. Компонентами культуры являются
а) ценности;
б) механизмы разрешения конфликтов;
в) навыки;
г) знания;
д) все верны кроме 2 варианта ответа.

13. Установите соответствие между нобелевскими лауреатами и их работами

| ЛАУРЕАТЫ | РАБОТЫ |
|---|---|
| А) Джон Форбс Нэш –младший | 1) за исследование в области экономической организации |
| Б) Рональд Коуз | 2) соединил экономику с психологией |
| В) Оливер Уильямсон | 3) теория фирм |
| Г) Ричард Талер | 4) теория игр |

14. Неоинституционализм - это?

15. Расположите следующие этапы эволюционного пути институциональных изменений в правильной временной последовательности:
1. Накопление опыта адаптации к переменам с помощью модификации неформальных правил;
2. Изменение формальных правил;
3. Изменение в условиях хозяйственной деятельности;
4. Первоначальное институциональное устройство.

16. Задача
Рационально ли для фирмы участвовать в ценовой войне? Аргументируйте ответ.

Лектор _____М.Г Клевцова

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Юго-Западный государственный университет»

Факультет экономики и менеджмента
Направление подготовки
38.03.02 Менеджмент

Утверждено на заседании кафедры
Региональной экономики и менеджмента
от «__»_____202__г.
протокол №___

Учебный предмет, курс, дисциплина (модуль): 2 курс, Институциональная экономика
И.озав.кафедрой__Ю.С. Положенцева

**Промежуточная аттестация (зачет)**
**ВАРИАНТ № 8 для бланкового тестирования**

1. Джон Коммонс определял институты как:
а) равновесия в повторяющихся взаимодействиях между людьми;
б) привычки;
в) коллективные действия, ограничивающие действия индивидуальные;
г) правила поведения, принятые в обществе.
2. Влияние ценностей на экономический выбор
а) может быть как положительным, так и отрицательным;
б) всегда положительно;
в) всегда отрицательно;
г) зависит от системы государственного принуждения к следованию институтам.
3. Выберите верные утверждения, касающиеся соотношения норм и правил:
а) нормы, в отличие от правил, не ориентированы на конечный результат;
б) правила, в отличие от норм, воспринимаются людьми субъективно;
в) нормы и правила — суть одно и то же. В зависимости от контекста принято употреблять тот или иной термин;
г) нормы, и правила могут быть как формальными, так и неформальными;
4. Правила не могут исполнять функцию
а) кооперации;
б) обеспечения предсказуемости поведения;
в) обучения формальным институтам;
г) координации.
5. Выберите верные утверждения, характеризующие происхождение и природу правил:
а) формальные правила обычно складываются путем закрепления существующих неформальных правил;
б) формальные правила не могут существовать там, где нет правил неформальных; 1
в) наличие противоречий между формальными и неформальными правилами обычно является основанием для изменения формальных правил;
г) все перечисленное верно;
д) нет верных ответов.
6. Выберите верные утверждения, характеризующие различия между разными уровнями пирамиды экономической культуры:
а) на уровне массовой экономической культуры ценности доминируют над знаниями;
б) в основе теоретической экономической культуры лежат накопленные обществом навыки;
в) ценности играют наибольшую роль на уровне теоретической экономической культуры;
г) роль знаний на всех уровнях пирамиды экономической культуры одинакова и отражает уровень знаний об экономических отношениях в данном обществе.
7. Выберите верные утверждения, касающиеся связи культуры и экономического благосостояния:
а) культура положительно влияет на благосостояние, поскольку люди с высоким уровнем экономической культуры редко ведут себя неэффективно;
б) культура не влияет на экономическое благосостояние, поскольку лежит
в) культура определяется уровнем благосостояния.
г) во внеэкономической сфере и определяет только «нерыночные» факторы поведения;
д) культурные стереотипы могут оказывать отрицательное влияние на экономическое благосостояние.
8. Следующие утверждения наиболее точно характеризуют относительную эффективность неформальных правил:

а) формальные правила всегда более эффективны, чем неформальные, поскольку более четко прописаны и доводятся, как правило, до всех членов общества;
б) неформальные правила более эффективны в случае плотных социальных связей;
в) неформальные правила всегда эффективнее формальных, поскольку учитывают ценностные установки экономических агентов;
г) формальные правила более эффективны в малых группах.

9. Возможны следующие источники возникновения неформальных правил:
а) законодательное внедрение;
б) объективизация существующих норм;
в) привычки;
г) традиции.

10. Выберите верные утверждения, описывающие соотношение формальных и неформальных правил:
а) существование формальных правил затруднено без поддержки их неформальными правилами.
б) неформальные правила всегда дополняют формальные;
в) формальные и неформальные правила регулируют различные стороны жизни индивидов;
г) существование неформальных правил затруднено без поддержки их формальными правилами;

11. Проблемы принуждения к следованию формальным правилам
а) определяются ограниченной рациональностью экономических агентов;
б) велики только тогда, когда эти правила не эффективны;
в) наиболее остро стоят в случае слабого государства;
г) велики в случае отсутствия стабильных альтернативных институтов.

12. Экономические институты
а) обусловливают глобальный минимум трансакционных издержек;
б) являются стабильными только в том случае, если обладают свойством эффективности;
в) подчиняются принципу «естественного отбора»: неэффективные институты со временем вытесняются эффективными;
г) позволяют снизить издержки выбора в условиях неопределенности.

13. Установите соответствие между лауреатами Нобелевской премии и годом ее получения:

| ЛАУРЕАТЫ | ГОД |
|---|---|
| А) Рональд Коуз | 1) 1994 |
| Б) Джон Форбс Нэш-младший | 2) 2018 |
| В) Оливер Уильямсон | 3) 1991 |
| Г) Ричард Талер | 4) 2009 |

14. Институционализм – это?

15.Укажиье правильное соответствие пирамиды экономической культуры:
1. Человеческая природа
2. Индивидуальность
3. Культура

16. Задача.

На основе каких правил фирмы могут определять цены на свой товар? Согласуется ли поведение фирмы в данном случаи с концепцией организационной рациональности? Аргументируйте свой ответ.

Лектор _____М.Г Клевцова

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Юго-Западный государственный университет»

Факультет экономики и менеджмента
Направление подготовки
38.03.02 Менеджмент

Утверждено на заседании кафедры
Региональной экономики и менеджмента
от «__»_____202__г.
протокол №___

Учебный предмет, курс, дисциплина (модуль): 2 курс, Институциональная экономика___И.о. зав.кафедрой_Ю.С. Положенцева

**Промежуточная аттестация (зачет)**
**ВАРИАНТ № 9 для бланкового тестирования**

1. Подход к институтам как к равновесиям в повторяющихся взаимодействиях характерен для
а) традиционного институционализма;
б) О. Уильямсона и его последователей;
в) неоклассической школы.
г) школы сравнительного институционального анализа;
2. Проблема координации возникает в силу
а) наличия нескольких потенциальных равновесий;
б) анонимности участников взаимодействия;
в) отсутствия равновесия в чистых стратегиях;
г) слишком большого числа участников взаимодействия
3. Выберите верные утверждения;
а) люди придерживаются своих ценностей вне зависимости от издержек такого поведения;
б) на основе фундаментальных ценностей формируются моральные нормы;
в) люди относятся к нормам морали, принятым в обществе, некритически и склонны рассматривать их как объективно заданные;
г) абсолютных ценностей не существует.
4. Институты могут выполнять функции
а) обеспечения координации между экономическими агентами;
б) решения проблемы безбилетника;
в) повышения уровня рациональности экономических агентов;
г) обучения;
д) все верны кроме 3 варианта ответа.
5. Преимущества формальных институтов над неформальными в том, что они
а) исключают неподчинение;
б) обеспечивают большую эффективность;
в) нет верных ответов;
г) не допускают неоднозначности трактования;
4) отражают интересы абсолютного большинства членов общества.
6. Преимущества неформальных институтов над формальными в том, что они
а) допускают гибкость реализации санкции;
б) могут трактоваться по-разному в зависимости от решаемой задачи;
в) проявляются в больших группах с редкими социальными связями;
г) значительны в условиях слабого государства.
7. Выберите все верные утверждения:
а) любой индивидуалист является эгоистом;
б) индивидуализм исключает проявления альтруизма;
в) индивидуализм и эгоизм являются синонимами;
г) альтруизм —синоним эгоизма;
д) любой эгоист является индивидуалистом
8. Выберите верные утверждения касательно пирамиды Формальных правил, предложенной Нортом:
а) правила, представленные на разных уровнях, характеризуются различным уровнем универсальности;
б) правила, представленные на разных уровнях, характеризуются различным уровнем эффективности;
в) правила, представленные на разных уровнях, характеризуются различным уровнем издержек принуждения к их исполнению;
г) все перечисленное верно.
9. Выберите верные утверждения:

а) чем большее число людей придерживается соглашения, тем менее выгодно от него отклоняться;
б) соглашение является равновесием по Нэшу;
в) неэффективные соглашения могут быть эволюционно-стабильными;
г) соглашения обладают свойством Парето-эффективности;
д) все верны кроме 4 варианта ответа.

10. Соглашения
а) представляют собой механизм решения проблемы кооперации в повторяющихся взаимодействиях;
б) нуждаются в механизмах принуждения к их соблюдению;
в) базируются на рациональных ожиданиях экономических агентов.
г) складываются эволюционным путем;
11. Экономические институты
а) позволяют снизить издержки выбора в условиях неопределенности;
б) обусловливают глобальный минимум трансакционных издержек;
в) являются стабильными только в том случае, если обладают свойством эффективности;
г) подчиняются принципу «естественного отбора»: неэффективные институты со временем вытесняются эффективными.
12. Веблен рассматривал институты как:
а) коллективные действия, ограничивающие действия индивидуальные;
б) правила поведения, принятые в обществе;
в) коллективные действия, ограничивающие действия индивидуальные;
г) привычки;
д) результат поведенческих привычек.

13.Установите соответствие между частями экономической культуры

| УРОВЕНЬ | СПИЦИФИКА |
|---|---|
| А) Личность | 1) универсальные |
| Б) Культура | 2) для индивида |
| В) Человеческая природа | 3) для группы или категории |

14. Холизм - это ?

15 . Распределите в правильной последовательности ведичиской культуры
1. Физические потребности
2. Социальные потребности
3. Потребность в уважении
4. Потребность в безопасности
5. Потребность в саморазвитии

16. Задача
Приведите пример поведения в котором индивид руководствуется ценностями. Что было бу, если бы он в данной ситуации руководствовался знаниями?

Лектор _____М.Г Клевцова

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Юго-Западный государственный университет»

Факультет экономики и менеджмента
Направление подготовки
38.03.02 Менеджмент

Утверждено на заседании кафедры
Региональной экономики и менеджмента
от «__»_____202__г.
протокол №___

Учебный предмет, курс, дисциплина (модуль): 2 курс, Институциональная экономика ___И.о. зав.кафедрой Ю.С. Положенцева

**Промежуточная аттестация (зачет)**
**ВАРИАНТ №8 для бланкового тестирования**

1. Институты могут выполнять функции:
г) все верны кроме 3 варианта ответа;
д) обеспечения координации между экономическими агентами;
е) решения проблемы безбилетника;
ж) повышения уровня рациональности экономических агентов;
з) обучения.

2. Преимущества формальных институтов над неформальными в том, что они:
ж) не допускают неоднозначности трактования;
з) исключают неподчинение;
и) обеспечивают большую эффективность;
к) нет верных ответов ;
л) отражают интересы абсолютного большинства членов общества.

3. Преимущества неформальных институтов над формальными в том, что они:
д) допускают гибкость реализации санкции;
е) могут трактоваться по-разному в зависимости от решаемой задачи;
ж) проявляются в больших группах с редкими социальными связями;
з) значительны в условиях слабого государства.

4. Выберите верные утверждения:
д) чем большее число людей придерживается соглашения, тем менее выгодно от него отклоняться;
е) все верны кроме 4 варианта ответа;
ж) соглашение является равновесием по Нэшу;
з) неэффективные соглашения могут быть эволюционно-стабильными;
и) соглашения обладают свойством Парето-эффективности.

5. Соглашения:
г) нуждаются в механизмах принуждения к их соблюдению;
д) представляют собой механизм решения проблемы кооперации в повторяющихся взаимодействиях;
е) складываются эволюционным путем;
ж) базируются на рациональных ожиданиях экономических агентов.

6. Компонентами культуры являются:
д) навыки;
е) ценности;
ж) механизмы разрешения конфликтов;
з) знания;
и) все верны кроме 2 варианта ответа.

7. Выберите верные утверждения, характеризующие различия между разными уровнями пирамиды экономической культуры:
д) в основе теоретической экономической культуры лежат накопленные обществом навыки;
е) на уровне массовой экономической культуры ценности доминируют над знаниями;
ж) ценности играют наибольшую роль на уровне теоретической экономической культуры;
з) роль знаний на всех уровнях пирамиды экономической культуры одинакова и отражает уровень знаний об экономических отношениях в данном обществе.

8. Влияние ценностей на экономический выбор:

д) всегда отрицательно;
е) всегда положительно;
ж) зависит от системы государственного принуждения к следованию институтам;
з) может быть как положительным, так и отрицательным.

9. Издержки принуждения к следованию нормам:
е) обусловлены эффективностью реализации правил, основанных на этих нормах;
ж) приводят к росту издержек, связанных с внедрением формальных институтов;
з) одинаковы для всех индивидов, принадлежащих одной социальной группе;
и) могут быть минимизированы за счет введения формальных правил.

10. Выберите верные утверждения, касающиеся соотношения норм и правил:
д) правила, в отличие от норм, воспринимаются людьми субъективно;
е) и нормы, и правила могут быть как формальными, так и неформальными;
ж) нормы, в отличие от правил, не ориентированы на конечный результат.

11. Правила не могут исполнять функцию:
д) обучения формальным институтам;
е) обеспечения предсказуемости поведения;
ж) координации;
з) кооперации.

12. Выберите верные утверждения, характеризующие происхождение и природу правил:
д) формальные правила обычно складываются путем закрепления существующих неформальных правил;
е) нет верных ответов;
ж) наличие противоречий между формальными и неформальными правилами обычно является основанием для изменения формальных правил;
з) формальные правила не могут существовать там, где нет правил неформальных;
и) все перечисленное верно.

13. Установите соответствие между лауреатами Нобелевской премии и годом ее получения:

| ЛАУРЕАТЫ | ГОД |
|---|---|
| А) Рональд Коуз | 1) 1994 год |
| Б) Джон Форбс Нэш-младший | 2) 2018 год |
| В) Оливер Уиильямсон | 3)2009 год |
| Г) Ричард Талер | 5)1991 год |

14. Институцианализм - это?

15.Расположите характеристики развития институциональной теории в хронологическом порядке

1. изучались демографические проблемы, социально-экономические противоречия капитализма, была разработана теория профсоюзного движения; типичными представителями являются Дж.М.Кларк, А.Берли, Г.Минз.

2. Характеризует основные направления институцианолизма, родоначальниками этого этапа являются Т.Веблен, Д.Коммонс, У.Митчелл.

3. Экономические процессы ставятся в зависимость от технократии, а также объясняется значение экономических процессов в социальной жизни общества; видными идеологами этого этапа являются Н.Ноув, Дж.Гэлбрейт, Р.Хайлбронер, Р.Коуз

16. Задача

Какие факторы делают невозможным функционирование экономической системы без формальых правил?

Лектор _____М.Г Клевцова

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Юго-Западный государственный университет»

Факультет экономики и менеджмента
Направление подготовки
38.03.02 Менеджмент

Утверждено на заседании кафедры
Региональной экономики и менеджмента
от «__»_____202__г.
протокол №___

Учебный предмет, курс, дисциплина (модуль) : 2 курс, Институциональная экономика И.о. зав.кафедрой Ю.С. Положенцева

**Промежуточная аттестация (зачет)**
**ВАРИАНТ № 11 для бланкового тестирования**

1. .Для однородного товара характерно:
а) продажа на рынке в условиях совершенной информации;
б) отсутствие проблемы качества;
в) незначимость такого фактора, как репутация производителя;
г) все верны кроме 1 варианта ответа.
2. Веблен рассматривал институты как
а) коллективные действия, ограничивающие действия индивидуальные;
б) результат поведенческих привычек;
в) привычки.
3. Преимущества неформальных институтов над формальными в том, что они
а) могут трактоваться по-разному в зависимости от решаемой задачи;
б) допускают гибкость реализации санкции;
в) значительны в условиях слабого государства;
г) проявляются в больших группах с редкими социальными связями.
4.Экономические институты
а) обусловливают глобальный минимум трансакционных издержек;
б) позволяют снизить издержки выбора в условиях неопределенности;
в) являются стабильными только в том случае, если обладают свойством эффективности;
г) подчиняются принципу «естественного отбора»: неэффективные институты со временем вытесняются эффективными.
5. Для совершенно рационального экономического агента характерно:
а) нейтральность к риску;
б) следование сложившимся рутинам;
в) отсутствие издержек принятия решений;
6.Преимущества формальных институтов над неформальными в том, что они
а) исключают неподчинение;
б) обеспечивают большую эффективность;
в) не допускают неоднозначности трактования;
г) отражают интересы абсолютного большинства членов общества;
д) нет верных ответов.
7. Проблема безбилетника вряд ли возникнет
а) в группе хорошо знакомых друг с другом людей, вовлеченных в продолжительные рабочие отношения;
б) при уплате налогов в обществе, где неформальные правила доминируют над формальными и противоречат им;
в) в группе, где нет плотных социальных связей;
г) в больших социальных группах.
8. Компонентами культуры являются
а) ценности;
б) механизмы разрешения конфликтов;
в) знания;
г) навыки;
д) все верны кроме 2 варианта ответа.
9. Ментальные модели

а) передаются по наследству;
б) возникают при критическом анализе поведения других людей;
в) содержат представления об окружающем мире;
г) формируются во взаимодействии с другими людьми.

10. Эффект постановки проблемы проявляется в том, что люди
а) выявляют и количественно измеряют внутренние резервы;
б) делают разный выбор при формулировке вопроса в устном или в письменном виде;
в) не учитывают долгосрочных последствий принимаемых ими решений;
г) демонстрируют различное отношение к риску

11. Исследовательская программа неоинституциональной теории
а) совпадает с исследовательской программой неоклассической теории;
б) содержит в защитном поясе предпосылку о неполной спецификации прав собственности;
в) содержит в своем ядре предпосылку об асимметрии информации;
г) содержит в защитном поясе предпосылку об ограниченной рациональности.

12. Сторонники холистического подхода придерживаются мнения, что
а) совокупность отдельных индивидов, составляющих общество, определяет характер экономической системы в целом;
б) любой эгоист является индивидуалистом;
в) идеология, господствующая в обществе, определяет ценности индивидов;
г) в разумно организованном обществе отсутствует проблема принуждения к исполнению правил.

13. Установите соответствия между экономическим институтом и лежащим в его основе механизмом координации:

| ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ | МЕХАНИХЗМ КООРДИНАЦИИ |
|---|---|
| А) кооператив | 1) рынок |
| Б) фонд | 2) отношенческая контрактация |
| В) биржевая торговля | 3) иерархия |

14. Ловушка необразованности – это?

15.Расположите этапы развития институционализма в хронологическом порядке

1. неоинституционализм
2. изучение демографической проблемы, профсоюзных движений
3. формирование основного понятия институционализма

16. Задача.

От каких факторов зависит формирование рутинного поведения? Существуют ли сферы деятельности, в которых формирование рутины маловероятно? Объясните ваш ответ.

Лектор _____М.Г Клевцова

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Юго-Западный государственный университет»

Факультет экономики и менеджмента
Направление подготовки
38.03.02 Менеджмент

Утверждено на заседании кафедры
Региональной экономики и менеджмента
от «__»_____202__г.
протокол №___

Учебный предмет, курс, дисциплина (модуль): 2 курс, Институциональная экономика ___И.о. зав.кафедрой Ю.С. Положенцева

**Промежуточная аттестация (зачет)**
**ВАРИАНТ № 12 для бланкового тестирования**

1.Строники холистического подхода придерживаются мнения, что
а) индивидуализм исключает проявления альтруизма;
б) любой эгоист является индивидуалистом;
в) разумно организованном обществе отсутствует проблема принуждения к исполнению правил;
г) идеология, господствующая в обществе, определяет ценности индивидов;
д) совокупность отдельных индивидов, составляющих общество, определяет характер экономической системы в целом

2. По поводу какой из нижеследующих предпосылок среди ученых нет единого мнения о том, входит ли она в ядро исследовательской программы неоинституционализма:
а) неполная спецификация прав собственности;
б) ограниченная рациональность;
в) асимметрия информации;
г) равенство нулю трансакционных издержек?

3. Для ограниченно рационального экономического агента, поведение которого подчиняется принципу удовлетворенности, характерно
д) постоянный пересмотр стратегии поведения;
е) следование принципу оптимизации;
ж) следование сложившимся рутинам;
з) минимизация трансакционных издержек;
д) неполнота предпочтений.

4. Для однородного товара характерно:
а) незначимость такого фактора, как репутация производителя;
б) отсутствие проблемы качества;
в) продажа на рынке в условиях совершенной информации;
г) бесконечная делимость;
д) все верны кроме 3 варианта ответа.

5. Компонентом рутин являются
а) ценности;
б) ожидания;
в) предпочтения;
г) гзнания;

6. Предпочтения совершенно рационального экономического агента:
а) не могут быть лексикографическими;
б) обладают свойством полноты;
в) не обладают свойством транзитивности;
г) это выбор действий, которые доказали свою эффективность в прошлом;
д) отвечают всем перечисленным выше свойствам.

7. Примером неявного знания является умение:
а) учить ноты;
б) читать ноты;
в) записывать ноты;
г) играть на музыкальном инструменте;

8. Ментальные модели

а) содержат представления об окружающем мире;
б) передаются по наследству;
в) возникают при критическом анализе поведения других людей;
г) формируются во взаимодействии с другими людьми.

9. Джон Коммонс определял институты как:
а) равновесия в повторяющихся взаимодействиях между людьми;
б) привычки;
в) коллективные действия, ограничивающие действия индивидуальные;
г) правила поведения, принятые в обществе.

10. Выберите верные утверждения, характеризующие происхождение и природу правил:
а) формальные правила обычно складываются путем закрепления существующих неформальных правил;
б) формальные правила не могут существовать там, где нет правил неформальных; 1
в) наличие противоречий между формальными и неформальными правилами обычно является основанием для изменения формальных правил;
г) все перечисленное верно;
д) нет верных ответов.

11. Следующие утверждения наиболее точно характеризуют относительную эффективность неформальных правил:
а) формальные правила всегда более эффективны, чем неформальные, поскольку более четко прописаны и доводятся, как правило, до всех членов общества;
б) неформальные правила более эффективны в случае плотных социальных связей;
в) неформальные правила всегда эффективнее формальных, поскольку учитывают ценностные установки экономических агентов;
г) формальные правила более эффективны в малых группах.

12. Проблемы принуждения к следованию формальным правилам
а) определяются ограниченной рациональностью экономических агентов;
б) велики только тогда, когда эти правила не эффективны;
в) наиболее остро стоят в случае слабого государства;
г) велики в случае отсутствия стабильных альтернативных институтов.

13.Установите соответствие между частями экономической культуры

| УРОВЕНЬ | СПИЦИФИКА |
|---|---|
| А) Личность | 1) универсальные |
| Б) Культура | 2) для индивида |
| В) Человеческая природа | 3) для группы или категории |

14. Транзакция - это ?

15. Расположите следующие этапы эволюционного пути институциональных изменений в правильной временной последовательности:
1. Накопление опыта адаптации к переменам с помощью модификации неформальных правил;
2. Изменение формальных правил;
3. Изменение в условиях хозяйственной деятельности;
4. Первоначальное институциональное устройство.

16. Задача
Опишите основные уровни пирамиды экономической культуры. Какова роль ценностей на каждом из этих уровней?

Лектор _____М.Г Клевцова

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Юго-Западный государственный университет»

Факультет экономики и менеджмента
Направление подготовки
38.03.02 Менеджмент

Утверждено на заседании кафедры
Региональной экономики и менеджмента
от «__»_____202__г.
протокол №___

Учебный предмет, курс, дисциплина (модуль): 2 курс, Институциональная экономика
И.о.Зав.кафедрой _Ю.С. Положенцева

**Промежуточная аттестация (зачет)**
**ВАРИАНТ № 13 для бланкового тестирования**

1.Веблен рассматривал институты как
а) коллективные действия, ограничивающие действия индивидуальные;
б) результат поведенческих привычек;
в) привычки.
2. Для совершенно рационального экономического агента характерно:
а) нейтральность к риску;
б) следование сложившимся рутинам;
в) отсутствие издержек принятия решений;
3. Исследовательская программа неоклассической теории
а) содержит в своем ядре те же предпосылки, что и исследовательская программа неоинституциональной теории;
б) предполагает, что трансакционные издержки всегда сводятся к минимуму;
в) совпадает с исследовательской программой неоклассической теории.
4.Для однородного товара характерно:
а) продажа на рынке в условиях совершенной информации;
б) отсутствие проблемы качества;
в) незначимость такого фактора, как репутация производителя;
г) все верны кроме 1 варианта ответа.
5. Выберите верное утверждение:
а) в поведение Робинзона Крузо не может быть отношенческих рутин;
б) технологические рутины, как правило, решают задачу координации с другими людьми;
в) отнощенческие рутины формируются при достаточно хорошо развитой системе отношений в обществе;
г) технологические рутины формируются при достаточно высоком уровне развития технологий.
6. Возможны следующие источники возникновения неформальных правил:
а) привычки;
б) законодательное внедрение;
в) традиции;
г) объективизация существующих норм.
7. Преимущества неформальных институтов над формальными в том, что они
а) могут трактоваться по-разному в зависимости от решаемой задачи;
б) допускают гибкость реализации санкции;
в) значительны в условиях слабого государства;
г) проявляются в больших группах с редкими социальными связями.
8. Компонентами рутин являются:
а) предпочтения;
б) ожидания;
в) знания;
г) ценности.
9. Институты могут выполнять функции
а) обеспечения координации между экономическими агентами;
б) обучения;
в) повышения уровня рациональности экономических агентов;
г) решения проблемы безработицы;

д) все верны кроме 3 варианта ответа.

10. Выберите верные утверждения:

а) абсолютных ценностей не существует.

б) на основе фундаментальных ценностей формируются моральные нормы;

в) люди придерживаются своих ценностей вне зависимости от издержек такого поведения;

г) люди относятся к нормам морали, принятым в обществе, некритически и склонны рассматривать их как объективно заданные.

11.Экономические институты

а) обусловливают глобальный минимум трансакционных издержек;

б) позволяют снизить издержки выбора в условиях неопределенности;

в) являются стабильными только в том случае, если обладают свойством эффективности;

г) подчиняются принципу «естественного отбора»: неэффективные институты со временем вытесняются эффективными.

12. Подход к институтам как к равновесиям в повторяющихся взаимодействиях характерен для

а) традиционного институционализма;

б) О. Уильямсона и его последователей;

в) школы сравнительного институционального анализа;

г) неоклассической школы.

13. Установите соответствие между видом ограничений, с которыми сталкиваются экономические агенты и их описанием:

| ВИД ОГРАНИЧЕНИЙ | ОПИСАНИЕ ОГРАНИЧЕНИЙ |
|---|---|
| А) информационные<br>Б) эволюционные<br>В) технологические<br>Г) когнитивные | 1) определяют потенциально возможную эффективность использования ресурсов для производства благ;<br>2) возможности экономического агента усваивать приходящую к нему информацию<br>3) зависимость принимаемых решений от решений принятых в прошлом<br>4) неопределенность, связанная с недостатком значимой для принятия решения информации |

14. Ментальные модели - это?

15. Расположите следующие этапы эволюционного пути институциональных изменений в правильной временной последовательности:

1. Накопление опыта адаптации к переменам с помощью модификации неформальных правил;
2. Изменение формальных правил;
3. Изменение в условиях хозяйственной деятельности;
4. Первоначальное институциональное устройство.

16. Задача

Приведите примеры формальных и неформальных правил, которые регулируют отношения преподавателей и студентов. Как формальные и неформальные правила могут соотноситься друг с другом в этой ситуации?

Лектор _____М.Г Клевцова

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Юго-Западный государственный университет»

Факультет экономики и менеджмента
Направление подготовки
38.03.02 Менеджмент

Утверждено на заседании кафедры
Региональной экономики и менеджмента
от «__»_____202__г.
протокол №___

Учебный предмет, курс, дисциплина (модуль): 2 курс, Институциональная экономика ___И.о. зав.кафедрой Ю.С. Положенцева

**Промежуточная аттестация (зачет)**
**ВАРИАНТ № 14 для бланкового тестирования**

1.Преимущества формальных институтов над неформальными в том, что они
а) исключают неподчинение;
б) обеспечивают большую эффективность;
в) не допускают неоднозначности трактования;
г) отражают интересы абсолютного большинства членов общества;
д) нет верных ответов.
2. Проблемы принуждения к следованию формальным правилам
а) наиболее остро стоят в случае слабого государства;
б) велики в случае отсутствия стабильных альтернативных институтов;
в) определяются ограниченной рациональностью экономических агентов;
г) велики только тогда, когда эти правила не эффективны.
3. Проблема безбилетника вряд ли возникнет
а) в группе хорошо знакомых друг с другом людей, вовлеченных в продолжительные рабочие отношения;
б) при уплате налогов в обществе, где неформальные правила доминируют над формальными и противоречат им;
в) в группе, где нет плотных социальных связей;
г) в больших социальных группах.
4. Выберите верные утверждения, характеризующие различия между разными уровнями пирамиды экономической культуры:
а) роль знаний на всех уровнях пирамиды экономической культуры одинакова и отражает уровень знаний об экономических отношениях в данном обществе.
б) на уровне массовой экономической культуры ценности доминируют над знаниями;
в) в основе теоретической экономической культуры лежат накопленные обществом навыки;
г) ценности играют наибольшую роль на уровне теоретической экономической культуры;
5. Компонентами культуры являются
а) ценности;
б) механизмы разрешения конфликтов;
в) знания;
г) навыки;
5) все верны кроме 2 варианта ответа.
6. Ментальные модели
а) передаются по наследству;
б) возникают при критическом анализе поведения других людей;
в) содержат представления об окружающем мире;
г) формируются во взаимодействии с другими людьми.
7. Компонентом рутин являются
а) знания;
б) предпочтения;
в) ожидания;
г) ценности.
8. Эффект постановки проблемы проявляется в том, что люди
а) выявляют и количественно измеряют внутренние резервы;
б) делают разный выбор при формулировке вопроса в устном или в письменном виде;

в) не учитывают долгосрочных последствий принимаемых ими решений;
г) демонстрируют различное отношение к риску

9. По поводу какой из нижеследующих предпосылок среди ученых нет единого мнения о том, входит ли она в ядро исследовательской программы неоинституционализма:
а) неполная спецификация прав собственности;
б) ограниченная рациональность;
в) асимметрия информации;
г) равенство нулю трансакционных издержек?

10. Исследовательская программа неоинституциональной теории
а) совпадает с исследовательской программой неоклассической теории;
б) содержит в защитном поясе предпосылку о неполной спецификации прав собственности;
в) содержит в своем ядре предпосылку об асимметрии информации;
г) содержит в защитном поясе предпосылку об ограниченной рациональности.

11. Об ограниченной рациональности агента свидетельствует
а) наличие трансакционных издержек;
б) неоднородность производимого им товара;
в) следование принципу оптимизации;
г) неполнота предпочтений;

12. Сторонники холистического подхода придерживаются мнения, что
а) совокупность отдельных индивидов, составляющих общество, определяет характер экономической системы в целом;
б) любой эгоист является индивидуалистом;
в) идеология, господствующая в обществе, определяет ценности индивидов;
г) в разумно организованном обществе отсутствует проблема принуждения к исполнению правил.

13. Установите соответствия между экономическим институтом и лежащим в его основе механизмом координации:

| ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ | МЕХАНИЗМ КООРДИНАЦИИ |
|---|---|
| А) кооператив | 1) рынок |
| Б) фонд | 2) отношенческая контрактация |
| В) биржевая торговля | 3) иерархия |

14. Рутина – это?

15.Расположите этапы развития институционализма в хронологическом порядке

1. неоинституционализм
2. изучение демографической проблемы, профсоюзных движений
3. формирование основного понятия институционализма

16. Задача.

Совпадает ли деление правил на возникающие спонтанно и навязанные извне с делением на формальные и неформальные правила? Аргументируйте ваш ответ.

Лектор _____М.Г Клевцова

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Юго-Западный государственный университет»

Факультет экономики и менеджмента
Направление подготовки
38.03.02 Менеджмент

Утверждено на заседании кафедры
Региональной экономики и менеджмента
от «__»_____202__г.
протокол №___

Учебный предмет, курс, дисциплина (модуль): 2 курс, Институциональная экономика ___И.о. зав.кафедрой Ю.С. Положенцева

**Промежуточная аттестация (зачет)**
**ВАРИАНТ № 15 для бланкового тестирования**

1. Для ограниченно рационального экономического агента, поведение которого подчиняется принципу удовлетворенности, характерно
а) исследование сложившимся рутинам;
б) минимизация трансакционных издержек;
в) следование принципу оптимизации;
г) постоянный пересмотр стратегии поведения;
2. Предпочтения совершенно рационального экономического агента
а) не могут быть лексикографическими;
б) не обладают свойством транзитивности;
в) обладают свойством полноты;
г) отвечают всем перечисленным выше свойствам.
3. Сторонники холистического подхода придерживаются мнения, что
а) совокупность отдельных индивидов, составляющих общество, определяет характер экономической системы в целом;
б) любой эгоист является индивидуалистом;
в) идеология, господствующая в обществе, определяет ценности индивидов;
г) в разумно организованном обществе отсутствует проблема принуждения
к исполнению правил.
4. Выберите верные утверждения, касающиеся связи культуры и экономического благосостояния:
а) во внеэкономической сфере и определяет только «нерыночные» факторы поведения;
б) культура положительно влияет на благосостояние, поскольку люди с высоким уровнем экономической культуры редко ведут себя неэффективно;
в) культура не влияет на экономическое благосостояние, поскольку лежит
г) культурные стереотипы могут оказывать отрицательное влияние на экономическое благосостояние.
5. Издержки принуждения к следованию нормам
а) обусловлены эффективностью реализации правил, основанных на этих нормах;
б) приводят к росту издержек, связанных с внедрением формальных институтов;
в) одинаковы для всех индивидов, принадлежащих одной социальной группе;
г) могут быть минимизированы за счет введения формальных правил.
6. Правила не могут исполнять функцию
а) обеспечения предсказуемости поведения;
б) координации;
в) обучения формальным институтам;
г) кооперации.
7. . Следующие утверждения наиболее точно характеризуют относительную эффективность неформальных правил:
а) неформальные правила всегда эффективнее формальных, поскольку учитывают ценностные установки экономических агентов;
б) неформальные правила более эффективны в случае плотных социальных связей;
в) формальные правила всегда более эффективны, чем неформальные, поскольку более четко прописаны и доводятся, как правило, до всех членов общества;
г) формальные правила более эффективны в малых группах,

8. Выберите верные утверждения, характеризующие различия между разными уровнями пирамиды экономической культуры

а) на уровне массовой экономической культуры ценности доминируют над знаниями;

б) в основе теоретической экономической культуры лежат накопленные обществом навыки;

в) ценности играют наибольшую роль на уровне теоретической экономической культуры;

г) роль знаний на всех уровнях пирамиды экономической культуры одинакова и отражает уровень знаний об экономических отношениях в данном обществе.

9. Экономические институты

а) обусловливают глобальный минимум трансакционных издержек;

б) позволяют снизить издержки выбора в условиях неопределенности;

в) являются стабильными только в том случае, если обладают свойством эффективности;

г) подчиняются принципу «естественного отбора»: неэффективные институты со временем вытесняются эффективными.

10. Для совершенно рационального экономического агента характерно:

г) нейтральность к риску;

д) следование сложившимся рутинам;

е) отсутствие издержек принятия решений;

11. Исследовательская программа неоклассической теории

а) содержит в своем ядре те же предпосылки, что и исследовательская программа неоинституциональной теории;

б) предполагает, что трансакционные издержки всегда сводятся к минимуму;

в) совпадает с исследовательской программой неоклассической теории.

Об ограниченной рациональности агента свидетельствует

а) наличие трансакционных издержек;

б) неоднородность производимого им товара;

в) следование принципу оптимизации;

г) неполнота предпочтений;

13.Установите соответствие между видом ограничений, с которыми сталкиваются экономические агенты и вариантами их описания:.

| ОПИСАНИЕ | ВИД ОГРАНИЧЕНИЙ |
|---|---|
| А) новогодние праздники | 1)ресурсные |
| Б) неверное решение, принятое без рационального расчета | 2) эмоциональные |
| В)следование человека собственным интересам в соответствии с их иерархией | 3) институциональные |
| Г) нехватка квалифицированных специалистов | 4) система ценностей |

14. Система прав собственности - это ?

15. Расположите следующие этапы эволюционного пути институциональных изменений в правильной временной последовательности:

1. Накопление опыта адаптации к переменам с помощью модификации неформальных правил;
2. Изменение формальных правил;
3. Изменение в условиях хозяйственной деятельности;
4. Первоначальное институциональное устройство.

16. Задача

Каковы основные различия в подходах традиционных и современных институционалистов к определению понятия «институт»?

Лектор _____М.Г Клевцова

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Юго-Западный государственный университет»

Факультет экономики и менеджмента
Направление подготовки
38.03.02 Менеджмент

Утверждено на заседании кафедры
Региональной экономики и менеджмента
от «__»_____202__г.
протокол №___

Учебный предмет, курс, дисциплина (модуль): 2 курс, Институциональная экономика___И.о. зав.кафедрой _____ Ю.С. Положенцева

**Промежуточная аттестация (зачет)**
**ВАРИАНТ № 16 для бланкового тестирования**

1.Сторонники холистического подхода придерживаются мнения, что:
а) индивидуализм исключает проявление альтруизма;
б) любой эгоист является индивидуалистом;
в) идеология, господствующая в обществе, определяет ценности индивидов;
г) совокупность отдельных индивидов, составляющих общество, определяет характер экономической системы.

2. Для совершенно рационального экономического агента характерно:
а) нейтральность к риску;
б) отсутствие издержек принятия решений;
в) следование сложившимся рутинам;
г) чрезвычайно низкие временные затраты на принятие решений.

3. Исследовательская программа неоклассической теории:
а) содержит в защитном поясе предпосылку о полной спецификации прав;
б) содержит в своём ядре те же предпосылки, что и исследовательская программа неоинституциональной;
в) предполагает, что трансакционные издержки всегда сводятся к минимуму;
г) имеет тот же защитный пояс, что и исследовательская программа неоиституциональной теории.

4. Выберите все верные утверждения:
а) альтруизм – антоним эгоизма ;
б) альтруизм – синоним эгоизма;
в) любой индивидуалист является эгоистом;
г) индивидуализм и эгоизм являются синонимами.

5. Компонентом рутин является:
а) предпочтения;
б) ожидания;
в) ценности;
г) знания.

6. Выберете верное утверждение:
а) технологические рутины, как правило, решают задачу координации с другими людьми;
б) технологические рутины формируются при достаточно высоком уровне развития технологий;
в) в поведении Робинзона Крузо не может быть отношенческих рутин;
г) отношение рутин формируются при достаточно хорошо развитой системе отношений в обществе.

7. Ментальные модели:
а) содержат представления об окружающем мире;
б) передаются по наследству;
в) возникают при критическом анализе поведения других людей;
г) формируются во взаимодействии с другими людьми.

8. Выберете верные утверждения, характеризующие различия между разными уровнями пирамиды экономической культуры:
а) в основе теоретической экономической культуры лежат накопленные обществом навыки;
б) ценности играют наибольшую роль на уровне теоретической экономической культуры;
в) роль знаний на всех уровнях пирамиды экономической культуры одинакова и отражает уровень знаний об экономических отношениях в данном обществе;

г) на уровне массовой экономической культуры ценности доминируют над знаниями.

9. Веблен рассматривал институты как:

а) привычки;

б) правила поведения, принятые в обществе;

в) результат поведенческих привычек;

г) коллективные действия, ограничивающие действия индивидуальны.

10. Джон Коммонс определял институты как:

а) коллективные действия, ограничивающие действия индивидуальные;

б) привычки;

в) правила отношения, принятые в обществе;

г) результат поведенческих привычек.

11. Компонентами культуры являются:

а) навыки;

б) ценности;

в) знания;

г) все верны, кроме второго варианта ответа.

12. проблема безбилетника вряд ли возникает:

а) в группе, где нет плотных социальных связей;

б) в группе хорошо знакомых друг с другом людей, вовлеченных в продолжительные рабочие отношения;

в) в больших социальных группах.

13. Установите соответствие между содержанием предприятий культуры: к каждой позиции, данной в первом столбце, подберите соответствующую позицию из второго столбца.

| ПРИЗНАКИ | ТИПЫ СОДЕРЖАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ КУЛЬТУРЫ |
|---|---|
| А) личные связи | 1) ценности |
| Б) правила | 2) образы |
| В) мировоззрение | 3)условные образы |
| Г) совещания | |
| Д) ритуалы | |

14. Трансакция - это?

15. Расположите следующие этапы эволюционного пути институциональных изменений в правильной временной последовательности:

1. Накопление опыта адаптации к переменам с помощью модификации неформальных правил;
2. Изменение формальных правил;
3. Изменение в условиях хозяйственной деятельности;
4. Первоначальное институциональное устройство

16. Задача

Какие институты осуществляют формальное и неформальное обучение правилам?

Лектор _____М.Г Клевцова

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Юго-Западный государственный университет»

Факультет экономики и менеджмента
Направление подготовки
38.03.02 Менеджмент

Утверждено на заседании кафедры
Региональной экономики и менеджмента
от «__»_____202__г.
протокол №___

Учебный предмет, курс, дисциплина (модуль): 2 курс, Институциональная экономика___И.о. зав.кафедрой _____ Ю.С. Положенцева

**Промежуточная аттестация (зачет)**
**ВАРИАНТ № 17 для бланкового тестирования**

1.Выберете верные утверждения, описывающие соотношение формальных и неформальных правл:

а) существование формальных правил затруднено без поддержки их неформальными правилами;
б) неформальные правила всегда дополняют формальные;
в) формальные и неформальные правила регулируют различные стороны жизни индивидов;
г) существование неформальных правил затруднено без поддержки их формальными правилами.

2.Возможны следующие источники возникновения неформальных правил:

а) законодательное внедрение;
б) традиции;
в) объективизация существующих норм;
г) привычки.

3.Предпочтения совершенно рационального экономического агента:

а) отвечают всем перечисленным выше свойствам;
б) не обладают свойством тразитивности;
в) не могут быть лексикографическими;
г) обладают свойством полноты.

4. Экономические институты:

а) позволяют снизить издержки выбора в условиях неопределённости;
б) обуславливают глобальный минимум трансакционных издержек;
в) являются стабильными только в том случае, если обладают свойством эффективности;
г) подчиняются принципу «естественного отбора»: неэффективные институты со временем вытесняются эффективными.

5. Подход к институтам как к равновесиям в повторяющихся взаимодействиях характерен для:

а) традиционного институционализма;
б) О. Уильямсона и его последователей;
в) школы сравнительного институционального анализа;
г) неоклассической школы.

6. Для ограниченно рационального экономического агента, поведение которого подчиняется принципу удовлетворённости, характерно:

а) минимизация транспортных издержек;
б) следование сложившимся рутинам;
в) следование принципу оптимизации;
г) неполнота предпочтений.

7. Об ограниченной рациональности агента свидетельствует:

а) наличие трансакционных издержек;
б) неоднородность производимого им товара;
в) следование принципу оптимизации;
г) постоянный пересмотр стратегии поведения.

8. По поводу какой из нижеследующих предпосылок среди ученых нет единого мнения о том, входит ли она в ядро исследовательской программы неоинституционализма:

а) равенство нулю трансакционных издержек;
б) асимметрия информации;
в) неполная спецификация прав собственности;
г) ограниченная рациональность.

9. Выберете верные утверждения, касающиеся связи культуры и экономического благосостояния:

а) культурные стереотипы могут оказывать отрицательное влияние на экономическое благосостояние;
б) культура положительно влияет на благосостояние, поскольку люди с высоким уровнем экономической культуры редко ведут себя неэффективно;
в) культура не влияет на экономическое благосостояние, поскольку лежит во внеэкономической сфере и определяет только «нерыночные» факторы поведения;
г) культура определяется уровнем благосостояния.

10.Правила не могут исполнять функцию:

а) координации;
б) кооперации;
в) обучения формальным институтам;
г) обеспечение предсказуемости поведения.

11. Проблемы принуждения к следованию формальным правилам:

а) велики в случае отсутствия стабильных альтернативных институтов;
б) наиболее остро стоят в случае слабого государства;
в) определяются ограниченной рациональностью экономических агентов;
г) велики только тогда, когда эти правила не эффективны.

12. Установите соответствие между нобелевскими лауреатами и их работами

| ЛАУРЕАТЫ | РАБОТЫ |
|---|---|
| А) Джон Форбс Нэш –младший | 1) за исследование в области экономической организации |
| Б) Рональд Коуз | 2) соединил экономику с психологией |
| В) Оливер Уильямсон | 3) теория фирм |
| Г) Ричард Талер | 4) теория игр |

13.Преимущества формальных институтов над неформальными в том, что они:

а) нет верных ответов;
б) исключают неподчинение;
в) обеспечивают большую эффективность;
г) не допускают неоднозначности трактования.

14. Теневая экономика – это?

15. Расположите характеристики развития институциональной теории в хронологическом порядке

1. изучались демографические проблемы, социально-экономические противоречия капитализма, была разработана теория профсоюзного движения; типичными представителями являются Дж.М.Кларк, А.Берли, Г.Минз
2. Характеризует основные направления институцианолизма, родоначальниками этого этапа являются Т.Веблен, Д.Коммонс, У.Митчелл.
3. Экономические процессы ставятся в зависимость от технократии, а также объясняется значение экономических процессов в социальной жизни общества; видными идеологами этого этапа являются Н.Ноув, Дж.Гэлбрейт, Р.Хайлбронер, Р.Коуз

16. Задача.

Опишите основные уровни пирамиды экономической культуры. Какова роль ценностей на каждом из этих уровней?

Лектор _____М.Г Клевцова

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Юго-Западный государственный университет»

Факультет экономики и менеджмента
Направление подготовки
38.03.02 Менеджмент

Утверждено на заседании кафедры
Региональной экономики и менеджмента
от «__»_____202__г.
протокол №___

Учебный предмет, курс, дисциплина (модуль): 2 курс, Институциональная экономика___И.о. зав.кафедрой_____Ю.С. Положенцева

**Промежуточная аттестация (зачет)**
**ВАРИАНТ № 18 для бланкового тестирования**

1.Выберете верные утверждения, характеризующие различия между разными уровнями пирамиды экономической культуры:

а) в основе теоретической экономической культуры лежат накопленные обществом навыки;
б) ценности играют наибольшую роль на уровне теоретической экономической культуры;
в) роль знаний на всех уровнях пирамиды экономической культуры одинакова и отражает уровень знаний об экономических отношениях в данном обществе;
г) на уровне массовой экономической культуры ценности доминируют над знаниями.

2. Издержки принуждения к следованию нормам

а) обусловлены эффективностью реализации правил, основанных на этих нормах;
б) приводят к росту издержек, связанных с внедрением формальных институтов;
в) одинаковы для всех индивидов, принадлежащих одной социальной группе;
г) могут быть минимизированы за счет введения формальных правил.

3.Правила не могут исполнять функцию

а)обеспечения предсказуемости поведения;
б)координации;
в)обучения формальным институтам;
г)кооперации.

4. Сторонники холистического подхода придерживаются мнения, что

а) совокупность отдельных индивидов, составляющих общество, определяет характер экономической системы в целом;
б) любой эгоист является индивидуалистом;
в) идеология, господствующая в обществе, определяет ценности индивидов;
г) в разумно организованном обществе отсутствует проблема принуждения к исполнению правил.

5.Выберите верное утверждение:

а) в поведение Робинзона Крузо не может быть отношенческих рутин;
б) технологические рутины, как правило, решают задачу координации с другими людьми;
в) отнощенческие рутины формируются при достаточно хорошо развитой системе отношений в обществе;
г) технологические рутины формируются при достаточно высоком уровне развития технологий

6. Ментальные модели

а) передаются по наследству;
б) возникают при критическом анализе поведения других людей;
в) всодержат представления об окружающем мире;
г) формируются во взаимодействии с другими людьми.

7. Выберите все верные утверждения:

а) альтруизм – антоним эгоизма ;
б) альтруизм – синоним эгоизма;
в) любой индивидуалист является эгоистом;
г) индивидуализм и эгоизм являются синонимами.

8. Джон Коммонс определял институты как:

а) коллективные действия, ограничивающие действия индивидуальные;
б) привычки;
в) правила отношения, принятые в обществе;
г) результат поведенческих привычек.

9. Экономические институты:
а) позволяют снизить издержки выбора в условиях неопределённости;
б) обуславливают глобальный минимум трансакционных издержек;
в) являются стабильными только в том случае, если обладают свойством эффективности;
г) подчиняются принципу «естественного отбора»: неэффективные институты со временем вытесняются эффективными.

10. Проблема безбилетника вряд ли возникнет
а) в группе хорошо знакомых друг с другом людей, вовлеченных в продолжительные рабочие отношения;
б) при уплате налогов в обществе, где неформальные правила доминируют над формальными и противоречат им;
в) в группе, где нет плотных социальных связей;
г) в больших социальных группах.

11. Подход к институтам как к равновесиям в повторяющихся взаимодействиях характерен для:
а) традиционного институционализма;
б) О. Уильямсона и его последователей;
в) школы сравнительного институционального анализа;
г) неоклассической школы.

12. Компонентом рутин является:
а) предпочтения;
б) ожидания;
в) ценности;
г) знания.

13. Установите соответствие между частями экономической культуры: к каждой позиции, данной в первом столбце, подберите соответствующую позицию из второго столбца.

| УРОВЕНЬ | СПЕЦИФИКА |
|---|---|
| А) Личность | 1) универсальные |
| Б) Культура | 2) для индивида |
| В) Человеческая природа | 3) для группы или категории |

14. Институционализм - это ?

15. Расположите этапы развития институционализма в хронологическом порядке

1. неоинституционализм
2. изучение демографической проблемы, профсоюзных движений
3. формирование основного понятия институционализма

16. Задача
Рационально ли для фирмы участвовать в ценовой войне? Аргументируйте свой ответ.

Лектор _____М.Г Клевцова

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Юго-Западный государственный университет»

Факультет экономики и менеджмента
Направление подготовки
38.03.02 Менеджмент

Утверждено на заседании кафедры
Региональной экономики и менеджмента
от «__»_____202__г.
протокол №___

Учебный предмет, курс, дисциплина (модуль): 2 курс,
Институциональная экономика___И.о. зав.кафедрой _____ Ю.С. Положенцева

**Промежуточная аттестация (зачет)**
**ВАРИАНТ № 19 для бланкового тестирования**

1. Для ограниченно рационального экономического агента, поведение которого подчиняется принципу удовлетворенности, характерно
   а) постоянный пересмотр стратегии поведения;
   б) следование принципу оптимизации;
   в) следование сложившимся рутинам;
   г) минимизация трансакционных издержек;
   д) неполнота предпочтений.

2.Строники холистического подхода придерживаются мнения, что
   а) индивидуализм исключает проявления альтруизма;
   б) любой эгоист является индивидуалистом;
   в) разумно организованном обществе отсутствует проблема принуждения к исполнению правил;
   г) идеология, господствующая в обществе, определяет ценности индивидов;
   д) совокупность отдельных индивидов, составляющих общество, определяет характер экономической системы в целом

3. Исследовательская программа неоклассической теории
   а) содержит в своем ядре те же предпосылки, что и исследовательская программа неоинституциональной теории;.
   б) содержит в защитном поясе предпосылку о полной спецификации прав собственности;
   в) предполагает, что трансакционные издержки всегда сводятся к минимуму;
   г) имеет тот же защитный пояс, что и исследовательская программа неоинституциональной теории.

4. По поводу какой из нижеследующих предпосылок среди ученых нет единого мнения о том, входит ли она в ядро исследовательской программы неоинституционализма:
   а) неполная спецификация прав собственности;
   б) ограниченная рациональность;
   в) асимметрия информации;
   г) равенство нулю трансакционных издержек?

5 Для однородного товара характерно:
   а) незначимость такого фактора, как репутация производителя;
   б) отсутствие проблемы качества;
   в) продажа на рынке в условиях совершенной информации;
   г) бесконечная делимость;
   д) все верны кроме 3 варианта ответа.

6. Выберите верное утверждение:
   а) технологические рутины, как правило, решают задачу координации с другими людьми;
   б) в поведении Робинзона Крузо не может быть отношенческих рутин;
   в) технологические рутины формируются при достаточно высоком уровне развития технологий;
   г) отношенческие рутины формируются при достаточно хорошо развитой системе отношений в обществе

7. Компонентом рутин являются
   а) ценности;
   б) ожидания;
   в) предпочтения;

г) знания;

8. Для совершенно рационального экономического агента характерно

а) нейтральность к риску;

б) выбор действий, которые доказали свою эффективность в прошлом;

в) отсутствие издержек принятия решений;

г) следование сложившимся рутинам

д) чрезвычайно низкие временные затраты на принятие решений.

9. Предпочтения совершенно рационального экономического агента:

а) не могут быть лексикографическими;

б) обладают свойством полноты;

в) не обладают свойством транзитивности;

г) это выбор действий, которые доказали свою эффективность в прошлом;

д) отвечают всем перечисленным выше свойствам.

10. Примером неявного знания является умение:

а) учить ноты;

б) читать ноты;

в) записывать ноты;

г) играть на музыкальном инструменте;

11. Ментальные модели

а) содержат представления об окружающем мире;

б) передаются по наследству;

в) возникают при критическом анализе поведения других людей;

г) формируются во взаимодействии с другими людьми.

12. Компонентами культуры являются

а) ценности;

б) механизмы разрешения конфликтов;

в) навыки;

г) знания;

д) все верны кроме 2 варианта ответа.

13. Установите соответствие между нобелевскими лауреатами и их работами

| ЛАУРЕАТЫ | РАБОТЫ |
|---|---|
| А) Джон Форбс Нэш –младший | 1) за исследование в области экономической организации |
| Б) Рональд Коуз | 2) соединил экономику с психологией |
| В) Оливер Уильямсон | 3) теория фирм |
| Г) Ричард Талер | 4) теория игр |

14. Неоинституционализм - это?

15. Расположите следующие этапы эволюционного пути институциональных изменений в правильной временной последовательности:

1. Накопление опыта адаптации к переменам с помощью модификации неформальных правил;
2. Изменение формальных правил;
3. Изменение в условиях хозяйственной деятельности;
4. Первоначальное институциональное устройство.

16. Задача

Рационально ли для фирмы участвовать в ценовой войне? Аргументируйте ответ.

Лектор _____М.Г Клевцова

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Юго-Западный государственный университет»

Факультет экономики и менеджмента
Направление подготовки
38.03.02 Менеджмент

Утверждено на заседании кафедры
Региональной экономики и менеджмента
от «__»_____202__г.
протокол №___

Учебный предмет, курс, дисциплина (модуль): 2 курс,
Институциональная экономика___И.о. зав.кафедрой _____ Ю.С. Положенцева

**Промежуточная аттестация (зачет)**
**ВАРИАНТ № 20 для бланкового тестирования**

1. Джон Коммонс определял институты как:
а) равновесия в повторяющихся взаимодействиях между людьми;
б) привычки;
в) коллективные действия, ограничивающие действия индивидуальные;
г) правила поведения, принятые в обществе.
2. Влияние ценностей на экономический выбор
а) может быть как положительным, так и отрицательным;
б) всегда положительно;
в) всегда отрицательно;
г) зависит от системы государственного принуждения к следованию институтам.
3. Выберите верные утверждения, касающиеся соотношения норм и правил:
а) нормы, в отличие от правил, не ориентированы на конечный результат;
б) правила, в отличие от норм, воспринимаются людьми субъективно;
в) нормы и правила — суть одно и то же. В зависимости от контекста принято употреблять тот или иной термин;
г) нормы, и правила могут быть как формальными, так и неформальными;
4. Правила не могут исполнять функцию
а) кооперации;
б) обеспечения предсказуемости поведения;
в) обучения формальным институтам;
г) координации.
5. Выберите верные утверждения, характеризующие происхождение и природу правил:
а) формальные правила обычно складываются путем закрепления существующих неформальных правил;
б) формальные правила не могут существовать там, где нет правил неформальных; 1
в) наличие противоречий между формальными и неформальными правилами обычно является основанием для изменения формальных правил;
г) все перечисленное верно;
д) нет верных ответов.
6. Выберите верные утверждения, характеризующие различия между разными уровнями пирамиды экономической культуры:
а) на уровне массовой экономической культуры ценности доминируют над знаниями;
б) в основе теоретической экономической культуры лежат накопленные обществом навыки;
в) ценности играют наибольшую роль на уровне теоретической экономической культуры;
г) роль знаний на всех уровнях пирамиды экономической культуры одинакова и отражает уровень знаний об экономических отношениях в данном обществе.
7. Выберите верные утверждения, касающиеся связи культуры и экономического благосостояния:
а) культура положительно влияет на благосостояние, поскольку люди с высоким уровнем экономической культуры редко ведут себя неэффективно;
б) культура не влияет на экономическое благосостояние, поскольку лежит
в) культура определяется уровнем благосостояния.
г) во внеэкономической сфере и определяет только «нерыночные» факторы поведения;
д) культурные стереотипы могут оказывать отрицательное влияние на экономическое благосостояние.

8. Следующие утверждения наиболее точно характеризуют относительную эффективность неформальных правил:

а) формальные правила всегда более эффективны, чем неформальные, поскольку более четко прописаны и доводятся, как правило, до всех членов общества;

б) неформальные правила более эффективны в случае плотных социальных связей;

в) неформальные правила всегда эффективнее формальных, поскольку учитывают ценностные установки экономических агентов;

г) формальные правила более эффективны в малых группах.

9. Возможны следующие источники возникновения неформальных правил:

а) законодательное внедрение;

б) объективизация существующих норм;

в) привычки;

г) традиции.

10. Выберите верные утверждения, описывающие соотношение формальных и неформальных правил:

а) существование формальных правил затруднено без поддержки их неформальными правилами.

б) неформальные правила всегда дополняют формальные;

в) формальные и неформальные правила регулируют различные стороны жизни индивидов;

г) существование неформальных правил затруднено без поддержки их формальными правилами;

11. Проблемы принуждения к следованию формальным правилам

а) определяются ограниченной рациональностью экономических агентов;

б) велики только тогда, когда эти правила не эффективны;

в) наиболее остро стоят в случае слабого государства;

г) велики в случае отсутствия стабильных альтернативных институтов.

12. Экономические институты

а) обусловливают глобальный минимум трансакционных издержек;

б) являются стабильными только в том случае, если обладают свойством эффективности;

в) подчиняются принципу «естественного отбора»: неэффективные институты со временем вытесняются эффективными;

г) позволяют снизить издержки выбора в условиях неопределенности.

13. Установите соответствие между лауреатами Нобелевской премии и годом ее получения:

| ЛАУРЕАТЫ | ГОД |
|---|---|
| А) Рональд Коуз | 1) 1994 |
| Б) Джон Форбс Нэш-младший | 2) 2018 |
| В) Оливер Уильямсон | 3) 1991 |
| Г) Ричард Талер | 4) 2009 |

14. Институционализм – это?

15.Укажиье правильное соответствие пирамиды экономической культуры:

1. Человеческая природа
2. Индивидуальность
3. Культура

16. Задача.

На основе каких правил фирмы могут определять цены на свой товар? Согласуется ли поведение фирмы в данном случаи с концепцией организационной рациональности? Аргументируйте свой ответ.

Лектор _____М.Г Клевцова

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Юго-Западный государственный университет»

Факультет экономики и менеджмента
Направление подготовки
38.03.02 Менеджмент

Утверждено на заседании кафедры
Региональной экономики и менеджмента
от «__»_____202__г.
протокол №___

Учебный предмет, курс, дисциплина (модуль):
2 курс, Институциональная экономика __И.о. зав.кафедрой _____ Ю.С. Положенцева

**Промежуточная аттестация (зачет)**
**ВАРИАНТ № 21 для бланкового тестирования**

1. Подход к институтам как к равновесиям в повторяющихся взаимодействиях характерен для
а) традиционного институционализма;
б) О. Уильямсона и его последователей;
в) неоклассической школы.
г) школы сравнительного институционального анализа;
2. Проблема координации возникает в силу
а) наличия нескольких потенциальных равновесий;
б) анонимности участников взаимодействия;
в) отсутствия равновесия в чистых стратегиях;
г) слишком большого числа участников взаимодействия
3. Выберите верные утверждения;
а) люди придерживаются своих ценностей вне зависимости от издержек такого поведения;
б) на основе фундаментальных ценностей формируются моральные нормы;
в) люди относятся к нормам морали, принятым в обществе, некритически и склонны рассматривать их как объективно заданные;
г) абсолютных ценностей не существует.
4. Институты могут выполнять функции
а) обеспечения координации между экономическими агентами;
б) решения проблемы безбилетника;
в) повышения уровня рациональности экономических агентов;
г) обучения;
д) все верны кроме 3 варианта ответа.
5. Преимущества формальных институтов над неформальными в том, что они
а) исключают неподчинение;
б) обеспечивают большую эффективность;
в) нет верных ответов;
г) не допускают неоднозначности трактования;
4) отражают интересы абсолютного большинства членов общества.
6. Преимущества неформальных институтов над формальными в том, что они
а) допускают гибкость реализации санкции;
б) могут трактоваться по-разному в зависимости от решаемой задачи;
в) проявляются в больших группах с редкими социальными связями;
г) значительны в условиях слабого государства.
7. Выберите все верные утверждения:
а) любой индивидуалист является эгоистом;
б) индивидуализм исключает проявления альтруизма;
в) индивидуализм и эгоизм являются синонимами;
г) альтруизм —синоним эгоизма;
д) любой эгоист является индивидуалистом
8. Выберите верные утверждения касательно пирамиды Формальных правил, предложенной Нортом:
а) правила, представленные на разных уровнях, характеризуются различным уровнем универсальности;
б) правила, представленные на разных уровнях, характеризуются различным уровнем эффективности;
в) правила, представленные на разных уровнях, характеризуются различным уровнем издержек принуждения к их исполнению;

г) все перечисленное верно.

9. Выберите верные утверждения:

а) чем большее число людей придерживается соглашения, тем менее выгодно от него отклоняться;

б) соглашение является равновесием по Нэшу;

в) неэффективные соглашения могут быть эволюционно-стабильными;

г) соглашения обладают свойством Парето-эффективности;

д) все верны кроме 4 варианта ответа.

10. Соглашения

а) представляют собой механизм решения проблемы кооперации в повторяющихся взаимодействиях;

б) нуждаются в механизмах принуждения к их соблюдению;

в) базируются на рациональных ожиданиях экономических агентов.

г) складываются эволюционным путем;

11. Экономические институты

а) позволяют снизить издержки выбора в условиях неопределенности;

б) обусловливают глобальный минимум трансакционных издержек;

в) являются стабильными только в том случае, если обладают свойством эффективности;

г) подчиняются принципу «естественного отбора»: неэффективные институты со временем вытесняются эффективными.

12. Веблен рассматривал институты как:

а) коллективные действия, ограничивающие действия индивидуальные;

б) правила поведения, принятые в обществе;

в) коллективные действия, ограничивающие действия индивидуальные;

г) привычки;

д) результат поведенческих привычек.

13.Установите соответствие между частями экономической культуры

| УРОВЕНЬ | СПИЦИФИКА |
|---|---|
| А) Личность | 1) универсальные |
| Б) Культура | 2) для индивида |
| В) Человеческая природа | 3) для группы или категории |

14. Холизм - это ?

15 . Распределите в правильной последовательности ведичиской культуры

1. Физические потребности
2. Социальные потребности
3. Потребность в уважении
4. Потребность в безопасности
5. Потребность в саморазвитии

16. Задача

Приведите пример поведения в котором индивид руководствуется ценностями. Что было бу, если бы он в данной ситуации руководствовался знаниями?

Лектор _____М.Г Клевцова

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Юго-Западный государственный университет»

Факультет экономики и менеджмента
Направление подготовки
38.03.02 Менеджмент

Утверждено на заседании кафедры
Региональной экономики и менеджмента
от «__»_____202__г.
протокол №___

Учебный предмет, курс, дисциплина (модуль):
2 курс, Институциональная экономика __И.о. зав.кафедрой _____ Ю.С. Положенцева

**Промежуточная аттестация (зачет)**
**ВАРИАНТ № 22 для бланкового тестирования**

1. Институты могут выполнять функции:
г) все верны кроме 3 варианта ответа;
д) обеспечения координации между экономическими агентами;
е) решения проблемы безбилетника;
ж) повышения уровня рациональности экономических агентов;
з) обучения.
2. Преимущества формальных институтов над неформальными в том, что они:
ж) не допускают неоднозначности трактования;
з) исключают неподчинение;
и) обеспечивают большую эффективность;
к) нет верных ответов ;
л) отражают интересы абсолютного большинства членов общества.
3. Преимущества неформальных институтов над формальными в том, что они:
д) допускают гибкость реализации санкции;
е) могут трактоваться по-разному в зависимости от решаемой задачи;
ж) проявляются в больших группах с редкими социальными связями;
з) значительны в условиях слабого государства.
4. Выберите верные утверждения:
д) чем большее число людей придерживается соглашения, тем менее выгодно от него отклоняться;
е) все верны кроме 4 варианта ответа;
ж) соглашение является равновесием по Нэшу;
з) неэффективные соглашения могут быть эволюционно-стабильными;
и) соглашения обладают свойством Парето-эффективности.
5. Соглашения:
г) нуждаются в механизмах принуждения к их соблюдению;
д) представляют собой механизм решения проблемы кооперации в повторяющихся взаимодействиях;
е) складываются эволюционным путем;
ж) базируются на рациональных ожиданиях экономических агентов.
6. Компонентами культуры являются:
д) навыки;
е) ценности;
ж) механизмы разрешения конфликтов;
з) знания;
и) все верны кроме 2 варианта ответа.
7. Выберите верные утверждения, характеризующие различия между разными уровнями пирамиды экономической культуры:
д) в основе теоретической экономической культуры лежат накопленные обществом навыки;
е) на уровне массовой экономической культуры ценности доминируют над знаниями;
ж) ценности играют наибольшую роль на уровне теоретической экономической культуры;
з) роль знаний на всех уровнях пирамиды экономической культуры одинакова и отражает уровень знаний об экономических отношениях в данном обществе.

8. Влияние ценностей на экономический выбор:

д) всегда отрицательно;

е) всегда положительно;

ж) зависит от системы государственного принуждения к следованию институтам;

з) может быть как положительным, так и отрицательным.

9. Издержки принуждения к следованию нормам:

е) обусловлены эффективностью реализации правил, основанных на этих нормах;

ж) приводят к росту издержек, связанных с внедрением формальных институтов;

з) одинаковы для всех индивидов, принадлежащих одной социальной группе;

и) могут быть минимизированы за счет введения формальных правил.

10. Выберите верные утверждения, касающиеся соотношения норм и правил:

д) правила, в отличие от норм, воспринимаются людьми субъективно;

е) и нормы, и правила могут быть как формальными, так и неформальными;

ж) нормы, в отличие от правил, не ориентированы на конечный результат.

11. Правила не могут исполнять функцию:

д) обучения формальным институтам;

е) обеспечения предсказуемости поведения;

ж) координации;

з) кооперации.

12. Выберите верные утверждения, характеризующие происхождение и природу правил:

г) формальные правила обычно складываются путем закрепления существующих неформальных правил;

д) нет верных ответов;

е) наличие противоречий между формальными и неформальными правилами обычно является основанием для изменения формальных правил;

ж) формальные правила не могут существовать там, где нет правил неформальных;

з) все перечисленное верно.

13. Установите соответствие между лауреатами Нобелевской премии и годом ее получения:

| ЛАУРЕАТЫ | ГОД |
|---|---|
| А) Рональд Коуз | 1) 1994 год |
| Б) Джон Форбс Нэш-младший | 2) 2018 год |
| В) Оливер Уиильямсон | 3)2009 год |
| Г) Ричард Талер | 5)1991 год |

14. Институцианализм - это?

15.Расположите характеристики развития институциональной теории в хронологическом порядке

1. изучались демографические проблемы, социально-экономические противоречия капитализма, была разработана теория профсоюзного движения; типичными представителями являются Дж.М.Кларк, А.Берли, Г.Минз.

2. Характеризует основные направления институцианолизма, родоначальниками этого этапа являются Т.Веблен, Д.Коммонс, У.Митчелл.

3. Экономические процессы ставятся в зависимость от технократии, а также объясняется значение экономических процессов в социальной жизни общества; видными идеологами этого этапа являются Н.Ноув, Дж.Гэлбрейт, Р.Хайлбронер, Р.Коуз

16. Задача

Какие факторы делают невозможным функционирование экономической системы без формальых правил?

Лектор _____М.Г Клевцова

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Юго-Западный государственный университет»

Факультет экономики и менеджмента
Направление подготовки
38.03.02 Менеджмент

Утверждено на заседании кафедры
Региональной экономики и менеджмента
от «__»_____202__г.
протокол №___

Учебный предмет, курс, дисциплина (модуль):
2 курс, Институциональная экономика И.о. зав.кафедрой _____ Ю.С. Положенцева

**Промежуточная аттестация (зачет)**
**ВАРИАНТ № 23 для бланкового тестирования**

1. .Для однородного товара характерно:
а) продажа на рынке в условиях совершенной информации;
б) отсутствие проблемы качества;
в) незначимость такого фактора, как репутация производителя;
г) все верны кроме 1 варианта ответа.
2. Веблен рассматривал институты как
а) коллективные действия, ограничивающие действия индивидуальные;
б) результат поведенческих привычек;
в) привычки.
3. Преимущества неформальных институтов над формальными в том, что они
а) могут трактоваться по-разному в зависимости от решаемой задачи;
б) допускают гибкость реализации санкции;
в) значительны в условиях слабого государства;
г) проявляются в больших группах с редкими социальными связями.
4.Экономические институты
а) обусловливают глобальный минимум трансакционных издержек;
б) позволяют снизить издержки выбора в условиях неопределенности;
в) являются стабильными только в том случае, если обладают свойством эффективности;
г) подчиняются принципу «естественного отбора»: неэффективные институты со временем вытесняются эффективными.
5. Для совершенно рационального экономического агента характерно:
а) нейтральность к риску;
б) следование сложившимся рутинам;
в) отсутствие издержек принятия решений;
6.Преимущества формальных институтов над неформальными в том, что они
а) исключают неподчинение;
б) обеспечивают большую эффективность;
в) не допускают неоднозначности трактования;
г) отражают интересы абсолютного большинства членов общества;
д) нет верных ответов.
7. Проблема безбилетника вряд ли возникнет
а) в группе хорошо знакомых друг с другом людей, вовлеченных в продолжительные рабочие отношения;
б) при уплате налогов в обществе, где неформальные правила доминируют над формальными и противоречат им;
в) в группе, где нет плотных социальных связей;
г) в больших социальных группах.
8. Компонентами культуры являются
а) ценности;
б) механизмы разрешения конфликтов;
в) знания;
г) навыки;
д) все верны кроме 2 варианта ответа.
9. Ментальные модели
а) передаются по наследству;

б) возникают при критическом анализе поведения других людей;
в) содержат представления об окружающем мире;
г) формируются во взаимодействии с другими людьми.

10. Эффект постановки проблемы проявляется в том, что люди
а) выявляют и количественно измеряют внутренние резервы;
б) делают разный выбор при формулировке вопроса в устном или в письменном виде;
в) не учитывают долгосрочных последствий принимаемых ими решений;
г) демонстрируют различное отношение к риску

11. Исследовательская программа неоинституциональной теории
а) совпадает с исследовательской программой неоклассической теории;
б) содержит в защитном поясе предпосылку о неполной спецификации прав собственности;
в) содержит в своем ядре предпосылку об асимметрии информации;
г) содержит в защитном поясе предпосылку об ограниченной рациональности.

12. Сторонники холистического подхода придерживаются мнения, что
а) совокупность отдельных индивидов, составляющих общество, определяет характер экономической системы в целом;
б) любой эгоист является индивидуалистом;
в) идеология, господствующая в обществе, определяет ценности индивидов;
г) в разумно организованном обществе отсутствует проблема принуждения к исполнению правил.

13. Установите соответствия между экономическим институтом и лежащим в его основе механизмом координации:

| ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ | МЕХАНИХЗМ КООРДИНАЦИИ |
|---|---|
| А) кооператив | 1) рынок |
| Б) фонд | 2) отношенческая контрактация |
| В) биржевая торговля | 3) иерархия |

14. Ловушка необразованности – это?

15.Расположите этапы развития институционализма в хронологическом порядке

1. неоинституционализм
2. изучение демографической проблемы, профсоюзных движений
3. формирование основного понятия институционализма

16. Задача.

От каких факторов зависит формирование рутинного поведения? Существуют ли сферы деятельности, в которых формирование рутины маловероятно? Объясните ваш ответ.

Лектор _____М.Г Клевцова

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Юго-Западный государственный университет»

Факультет экономики и менеджмента
Направление подготовки
38.03.02 Менеджмент

Утверждено на заседании кафедры
Региональной экономики и менеджмента
от «__»_____202__г.
протокол №___

Учебный предмет, курс, дисциплина (модуль):
2 курс, Институциональная экономика И.о. зав.кафедрой _____ Ю.С. Положенцева

**Промежуточная аттестация (зачет)**
**ВАРИАНТ № 24 для бланкового тестирования**

1.Строники холистического подхода придерживаются мнения, что
а) индивидуализм исключает проявления альтруизма;
б) любой эгоист является индивидуалистом;
в) разумно организованном обществе отсутствует проблема принуждения к исполнению правил;
г) идеология, господствующая в обществе, определяет ценности индивидов;
д) совокупность отдельных индивидов, составляющих общество, определяет характер экономической системы в целом

2. По поводу какой из нижеследующих предпосылок среди ученых нет единого мнения о том, входит ли она в ядро исследовательской программы неоинституционализма:
а) неполная спецификация прав собственности;
б) ограниченная рациональность;
в) асимметрия информации;
г) равенство нулю трансакционных издержек?

3. Для ограниченно рационального экономического агента, поведение которого подчиняется принципу удовлетворенности, характерно
д) постоянный пересмотр стратегии поведения;
е) следование принципу оптимизации;
ж) следование сложившимся рутинам;
з) минимизация трансакционных издержек;
и) д) неполнота предпочтений.

4. Для однородного товара характерно:
к) незначимость такого фактора, как репутация производителя;
л) отсутствие проблемы качества;
м) продажа на рынке в условиях совершенной информации;
н) бесконечная делимость;
о) все верны кроме 3 варианта ответа.

5. Компонентом рутин являются
п) ценности;
р) ожидания;
с) предпочтения;
т) знания;

6. Предпочтения совершенно рационального экономического агента:
у) не могут быть лексикографическими;
ф) обладают свойством полноты;
х) не обладают свойством транзитивности;
ц) это выбор действий, которые доказали свою эффективность в прошлом;
ч) отвечают всем перечисленным выше свойствам.

7. Примером неявного знания является умение:
ш) учить ноты;
щ) читать ноты;
ы) записывать ноты;
э) играть на музыкальном инструменте;

8. Ментальные модели

ю) содержат представления об окружающем мире;
я) передаются по наследству;
аа) возникают при критическом анализе поведения других людей;
бб) формируются во взаимодействии с другими людьми.

9. Джон Коммонс определял институты как:
вв) равновесия в повторяющихся взаимодействиях между людьми;
гг) привычки;
дд) коллективные действия, ограничивающие действия индивидуальные;
ее) правила поведения, принятые в обществе.

10. Выберите верные утверждения, характеризующие происхождение и природу правил:
жж) формальные правила обычно складываются путем закрепления существующих неформальных правил;
зз) формальные правила не могут существовать там, где нет правил неформальных; 1
ии) наличие противоречий между формальными и неформальными правилами обычно является основанием для изменения формальных правил;
кк) все перечисленное верно;
лл) нет верных ответов.

11. Следующие утверждения наиболее точно характеризуют относительную эффективность неформальных правил:
мм) формальные правила всегда более эффективны, чем неформальные, поскольку более четко прописаны и доводятся, как правило, до всех членов общества;
нн) неформальные правила более эффективны в случае плотных социальных связей;
оо) неформальные правила всегда эффективнее формальных, поскольку учитывают ценностные установки экономических агентов;
пп) формальные правила более эффективны в малых группах.

12. Проблемы принуждения к следованию формальным правилам
рр) определяются ограниченной рациональностью экономических агентов;
сс) велики только тогда, когда эти правила не эффективны;
тт) наиболее остро стоят в случае слабого государства;
уу) велики в случае отсутствия стабильных альтернативных институтов.

13.Установите соответствие между частями экономической культуры

| УРОВЕНЬ | СПЕЦИФИКА |
|---|---|
| А) Личность | 1) универсальные |
| Б) Культура | 2) для индивида |
| В) Человеческая природа | 3) для группы или категории |

14. Транзакция - это ?

15. Расположите следующие этапы эволюционного пути институциональных изменений в правильной временной последовательности:
1. Накопление опыта адаптации к переменам с помощью модификации неформальных правил;
2. Изменение формальных правил;
3. Изменение в условиях хозяйственной деятельности;
4. Первоначальное институциональное устройство.

16. Задача
Опишите основные уровни пирамиды экономической культуры. Какова роль ценностей на каждом из этих уровней?

Лектор _____М.Г Клевцова

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«ЮГО-ЗАПАДНЫЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Факультет экономики и менеджмента
Направление подготовки (специальность)

38.03.02 Менеджмент

Учебный предмет, курс, дисциплина (модуль):
2 курс, Управление бизнес переговорами

Утверждено на заседании кафедры
Региональной экономики и менеджмента
от «__»_____20____г.
протокол №___

И.о. зав. кафедрой Ю.С. Положенцева

**Промежуточная аттестация (зачет)**
**ВАРИАНТ № 1 для бланкового тестирования**
*Вопросы: 1-15 за каждый 2 балла*

1) Повышает эффективность общения …
   1. заинтересованный взгляд, направленный на собеседника
   2. неотрывный взгляд в глаза
   3. отсутствие прямого взгляда
   4. взгляд сквозь вас
2) Деловое общение — это вид общения …
   1. направленный на достижение предметной договоренности или определенной цели
   2. между коллегами по работе
   3. который люди используют в семейных отношениях
   4. который используют на работе
3) Расположение к себе собеседника, его притяжение на эмоциональном уровне
   1. аттракция
   2. проекция
   3. рефлексия
   4. установка
4) Беседу с посетителем нельзя завершать
   1. прекращением разговора
   2. высказыванием обобщающего или завершающего замечания
   3. вставанием
   4. шуткой
5) Вы ведете переговоры. Партнер опоздал на встречу на 8 минут. Ваша реакция …
   1. сделаю вид, что ничего не произошло, сразу перейду к делу
   2. выражу опоздавшему свое недовольство
   3. выразительно посмотрю в момент его появления на часы
   4. через шутку выражу свое недоумение
6) Персональная дистанция в процессе общения:
   1. 50-120см
   2. 120-350см
   3. 15-50см
   4. Свыше 350см
7) Манипулятивная стратегия в деловом общении реализуется как:
   1. Система психотехнических приемов и действий, отражающая долговременные цели манипулятора
   2. Система совместных поведенческих действий деловых партнеров, имеющая целью компромиссное решение деловой проблемы
   3. Совокупность поведенческих действий адресата манипуляции
   4. Система совместных поведенческих действий, отражающая долговременные цели манипулятора
8) Место проведения совещания:
   1. встречи могут проходить в помещении каждого из участников совещания или на нейтральной территории
   2. встречи могут проходить только там, где хочет один участник
   3. встречи могут проходить только в помещении каждого из участников совещания
   4. встречи могут проходить только на нейтральной территории
9) Толерантность — это:
   1. терпимость к чужому мнению, поведению, ценностям, образу жизни
   2. терпимость к критике и наказанию
   3. терпимость к чужому образу жизни, поощрению
   4. нетерпимость к чужому поведению и оскорблению
10) Стратегия принципиального ведения переговоров используется в случаях, когда:

Выберите один ответ:

1. во всех перечисленных.
2. компромисс принципов неприемлем для сторон
3. отношения сторон в будущем представляются значимыми
4. интересы сторон взаимозависимы

11) Главное требование культуры устного делового общения– это…

Выберите один ответ:

1. краткость (лаконичность), четкость и конкретность изложения
2. длительность общения
3. жесткость в разговоре
4. эмоциональность изложения

12) Тактический прием на переговорах, заключающийся в очень медленном и постепенном раскрытии своей позиции, называется:

1. «салями»
2. угроза
3. выжидание
4. блеф

13) Расположите в правильной хронологической последовательности:

Подготовка к переговорам -включает в себя следующие этапы:

1. выявление области взаимных интересов
2. установление рабочих отношений с партнером
3. решение организационных вопросов (повестка дня, место и время встречи)
4. нахождение общего подхода и подготовка переговорной позиции, в том числе формулировка вариантов решения и предложений по обсуждаемым вопросам

14. Прочитайте фразу-ответ на входящий телефонный звонок. Оцените как воспринимает клиент фразу. Если Вы считаете, что фраза положительно воспринимается клиентом, ответьте «положительно», а если отрицательно, то ответьте «отрицательно».

| Реакция | Ситуация |
|---|---|
| А) Положительно<br>Б) Отрицательно | 1) Добрый день. Это центр «Генезис».У телефона Ирина Аникеева. Чем я могу вам помочь? +<br>2) Извините, я не занимаюсь этими вопросами.Вам нужно позвонить в отдел продаж. -<br>3) Извините, я работаю в другом отделе, поэтому ничем вам помочь не могу.-<br>4) Да, это Дарья Ивановна, я вас внимательно слушаю |

15. Завершение конфликта, зачастую с помощью посредника, при котором причины его возникновения устраняются лишь частично, а противоборствующие стороны продолжают осознавать противоположность своих интересов и целей, называется его: урегулированием

16. **Задача**. (6 баллов)

Проанализировать переговорный кейс, найти ошибки в поведении оппонентов и рассчитать стратегию выигрыша.

**Диалог в кабинете чиновника.**

***Посетитель (П): Мы хотим попросить вас выделить землю под строительство супермаркета.***

***Чиновник (Ч): Что планируете продавать?***

***П: Товары народного потребления. Они важны для людей, и мы имеем опыт такой работы.***

***Ч: Расскажите подробнее.***

***П: Мы работаем с 2000 г. во многих регионах и у нас есть богатый опыт, много отзывов.***

***Ч: А в нашем регионе?***

***П: Пока не было опыта.***

***Ч: Вот когда поднаберетесь опыта, тогда и приходите.***

Один переговорщик слушает и задает вопросы. Он направляет беседу в то русло, которое интересно и выгодно именно ему. И зачастую переговорщик, которого слушают и которому задают вопросы, попадается на эту удочку и начинает все больше и больше рассказывать, даже предлагать.

Это очень значимый момент. Именно в этот период происходит первое ролевое распределение: хозяин — гость. Хозяин — тот, кто задает вопросы. Гость — тот, кто на них отвечает. Хозяин спрашивает, гость предлагает. Когда вы дома и к вам приходит гость, вы можете его спокойно расспрашивать.

Хозяин в переговорах не тот, к кому приехали или пришли, а тот, кто задает вопросы. Именно он управляет регламентом, хотя оппонент уверен, что дело обстоит совсем наоборот. Такое впечатление создается, потому что он все говорит и говорит, и ему кажется, что, говоря много, он управляет беседой. Но это не так. Управляет беседой тот, кто задает вопросы и слушает

Преподаватель _____М.Г Клевцова

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«ЮГО-ЗАПАДНЫЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Факультет экономики и менеджмента
Направление подготовки (специальность)
38.03.02 Менеджмент

Учебный предмет, курс, дисциплина (модуль):
2 курс, Управление бизнес переговорами

Утверждено на заседании кафедры
Региональной экономики и менеджмента
от «__»_____20____г.
протокол №___

И.о. зав. кафедрой Ю.С. Положенцева

**Промежуточная аттестация (зачет)**
**ВАРИАНТ № 2 для бланкового тестирования**
*Вопросы: 1-15 за каждый 2 балла*

1) Вербальные коммуникации осуществляются с помощью:
   1. Устной речи
   2. Жестов
   3. Информационных технологий
   4. Похлопываний по плечу

2) Деловой стиль взаимодействия партнеров включает:
   1. Признание ценности и значимости поведенческих действий друг друга
   2. Ослабление контроля за социально-статусными и этикетными нормами
   3. Рациональное использование партнерами поддерживающих техник
   4. Умение партнеров адаптировать собственные профессиональные знания к каждой деловой ситуации
3) Кинесическими средствами невербального общения выступают:
   1. Поза
   2. Покашливание
   3. Рукопожатие
   4. Устная речь
4) В какой момент нужно обмениваться визитными карточками?
   1. В начале встречи
   2. В конце переговоров
   3. В любой момент
   4. После окончания презентации
5) С чего начинаются деловые переговоры?
   1. С короткого разговора на общие темы
   2. С представления
   3. С рукопожатия
   4. С делового звонка
6) Свободное оперативное совещание:
   1. может не иметь регламентированной повестки дня, зачастую проводится без председателя и сводится к обмену мнениями по какому-либо вопросу
   2. регулярно собирается для решения оперативных вопросов по плану в определенные дни
   3. характерна разработка повестки дня с регламентацией времени на выступления и обсуждение рассматриваемой проблемы
   4. Имеет регламентированную повестку дня, проводится с председателем
7) В каких случаях необходимо проведение делового совещания:
   1. когда нужно сделать важное сообщение, которое может вызвать вопросы, требующие обсуждения
   2. когда нужно повысить информированность руководителя, благодаря учету идей, вознаграждений и критических замечаний
   3. когда возникает необходимость проинструктировать группу людей по методам и процедурам предстоящей работы
   4. когда необходимо устроить мозговой штурм
8) Фиксация договоренности является:
   1. заключительным элементом основной части деловой беседы
   2. заключительным элементом подготовительной части деловой беседы
   3. элементом заключительного этапа деловой беседы
   4. элементом заключительного этапа подготовительной части деловой беседы
9) Идентификация:

1. предполагает при передаче информации поставить себя на место собеседника, чтобы лучше понять его, учесть его интересы и цели.
2. позволяет передавать информацию на уровне профессиональной компетентности собеседника
3. позволяет гибко менять свое поведение, изменять тип подачи информации
4. передаёт информацию о навыках и опыте собеседника

10) Требование выполнять распоряжение инициатора, подкрепленное открытыми или подразумеваемыми угрозами

1. убеждение
2. принуждение
3. заражение
4. просьба

11) Скрытое управление поведением партнера

1. манипулирование
2. принуждение
3. заражение
4. просьба

12) Групповые нормы и ценности возникают в результате …

1. подражания
2. заражения
3. внушения
4. убеждения

13) Расположите в правильной хронологической последовательности:
Подготовка к переговорам -включает в себя следующие этапы:

1. выявление области взаимных интересов
2. установление рабочих отношений с партнером
3. решение организационных вопросов (повестка дня, место и время встречи)
4. нахождение общего подхода и подготовка переговорной позиции, в том числе формулировка вариантов решения и предложений по обсуждаемым вопросам

14. Установите соответствие между терминами и их определениями: к каждой позиции, данной в первом столбце, подберите соответствующую позицию из второго столбца.

| Термины | Определения |
|---|---|
| А) Выжидание | 1) подача заведомо ложной информации Б |
| Б) Блеф | 2) ориентируется на закрытие собственной позиции, используется чащ |
| В) Сюрприз | 3) сторона принимает предложение партнера, которое по всем расчетам |
| Г) Выдвижение ультиматума | 4) требование принять неудобное и невыгодное предложение под пред |

15. Наука и искусство ведения международных отношений посредством переговоров; мирный способ, при помощи которого эти отношения регулируются и ведутся руководителями государств и специальными органами внешних сношений — это ... дипломатия

16. **Задача**. (6 баллов)
Проанализировать переговорный кейс, найти ошибки в поведении оппонентов и рассчитать стратегию выигрыша.

**Диалог торгового представителя (ТП) с Закупщиком (З).**

***ТП: Я вам хочу предложить наш продукт. Перед вами коммерческое предложение.***
***З: Да.***
***ТП: Для начала мы вам предложим стартовые условия, но, если проработаем три месяца, отсрочку увеличим.***
***З: Продолжайте.***
***ТП: Мы можем еще и скидку дать, и продвижение.***
***З: Да-да.***
***ТП: А еще — бесплатная доставка.***

Очень часто достаточно просто внимательно слушать, и оппонент все сам преподнесет на «блюдечке с золотой каемочкой». Рассыпая «бобы», выдавая много той информации, о которой нас даже не спрашивали, мы упрощаем задачу собеседнику и осложняем себе. Те, кто занимается закупками, в совершенстве владеют этим приемом и знают — его результат весьма эффективен.
Что происходит, когда оппонент молчит и внимательно слушает? Мы говорим. Когда нас слушают, причем внимательно, делая пометки по ходу нашей речи, мы раскрываемся. Использовать прием «молчать и слушать» — это и есть работа с человеческими пороками. Люди болтливы.

Преподаватель _____М.Г Клевцова

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«ЮГО-ЗАПАДНЫЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Факультет экономики и менеджмента
Направление подготовки (специальность)

38.03.02 Менеджмент

Учебный предмет, курс, дисциплина (модуль):
2 курс, Управление бизнес переговорами

Утверждено на заседании кафедры
Региональной экономики и менеджмента
от «__»_____20____г.
протокол №___

И.о. зав. кафедрой Ю.С. Положенцева

**Промежуточная аттестация (зачет)**
**ВАРИАНТ № 3 для бланкового тестирования**
*Вопросы: 1-15 за каждый 2 балла*

1) Внедрение в организации процессного подхода означает:
1. Описание наиболее важных бизнес-процессов организации.
2. Внедрение ISO 9001:2000.
3. Критерии внедрения процессного подхода являются субъективными.
4. Оптимизацию ряда бизнес-процессов.
2) При внедрении процессного подхода:
1. Должны быть выделены процессы по ISO 9001:2000
2. Должны быть выделены процессы, создающие ценность
3. Построена система процессов, охватывающая деятельность всей организации
4. Должны быть выделены важнейшие «сквозные» бизнес-процессы
3) Можно считать, что в организации внедрен процессный подход, если:
1. Описаны бизнес-процессы, требуемые ISO 9001:2000
2. Описаны "сквозные" бизнес-процессы
3. Созданы положения о подразделениях
4. Бизнес-процессы регламентированы (на требуемом уровне детализации) и увя-заны по входам и выходам
4) При внедрении процессного подхода для целей управления:
1. Должна быть создана система показателей для управления бизнес-процессами по всей системе процессов
2. Должны быть определены KPI для сквозных бизнес-процессов
3. Должны быть установлены цели развития организации в целом
5) При внедрении процессного подхода, для целей управления должны быть:
1. Разработаны должностные инструкции руководителей.
2. Разработаны и внедрены регламенты деятельности руководителей всех уровней по непрерывному улучшению процессов на основе цикла PDCA.
3. Разработаны KPI по каждому процессу.
4. Созданы формы управленческой отчетности по всем бизнес-процессам.
6) При внедрении процессного подхода действует следующая система мотивации:
1. Владельцы процессов депремируются в случае снижения эффективности процессов.
2. Владельцы процессов депремируются в случае невыполнения плана по результативности бизнес-процесса.
3. Разработана системы премирования руководителей и сотрудников подразделений наоснове KPI.
4. Разработана и внедрена мотивации владельцев процессов в зависимости от улучшения показателей процессов, основанная на анализе экономического эффекта от улучшения.
5. Владельцы процессов премируются в случае повышения эффективности процессов.
7) Внедрение процессного подхода предполагает, что:
1. Определены границы сквозных процессов.
2. Назначены владельцы процессов.
3. Установлены правила взаимодействия владельцев процессов и руководителей структурных подразделений.
4. Зоны владельцев процессов четко определены, взаимодействие процессов согласовано на межфункциональном уровне.
8) Ошибкой при внедрении процессного подхода является то, что:
1. Выделено недостаточно много времени для детального описания всех бизнес- процессов.
2. Вместо нотации IDEF0 используют ARIS eEPC.
3. Программное обеспечение для описания бизнес -процессов используется неэффективно.
4. При описании бизнес-процессов не рассматриваются контуры управления ими.
9) Сложность внедрения процессного подхода к управлению заключается в том, что:
1. Руководители считают, что сотрудники оказывают сопротивление изменениям.
2. Руководители верхнего уровня ставят слишком сложные задачи подчиненным.

3. Менеджмент верхнего уровня не участвует в разработке и внедрении.
4. Руководители не имеют поддержки персонала.
10) Важнейшим условием внедрения процессного подхода является:
1. Наличие в организации квалифицированных сотрудников, обладающих методиками моделирования бизнес-процессов.
2. Наличие внешних консультантов.
3. Готовность учредителей и руководителей к принципиальным изменениям системы управления.
4. Детальное описание бизнес-процессов в графической форме.
11) Внедрять процессный подход в организации должны:
1. Внешний консультант.
2. Менеджер по качеству, внедряющий ISO 9001:2000.
3. Руководители организации, в первую очередь - Генеральный директор.
4. Отдельная рабочая группа, ответственная за описание бизнес-процессов.11) 12) Главное требование культуры устного делового общения– это…
Выберите один ответ:
1. краткость (лаконичность), четкость и конкретность изложения
2. длительность общения
3. жесткость в разговоре
4. эмоциональность изложения
13) Расположите в правильной хронологической последовательности:
Подготовка к переговорам -включает в себя следующие этапы:
1. выявление области взаимных интересов
2. установление рабочих отношений с партнером
3. решение организационных вопросов (повестка дня, место и время встречи)
4. нахождение общего подхода и подготовка переговорной позиции, в том числе формулировка вариантов решения и предложений по обсуждаемым вопросам
14. Прочитайте фразу-ответ на входящий телефонный звонок. Оцените как воспринимает клиент фразу. Если Вы считаете, что фраза положительно воспринимается клиентом, ответьте «положительно», а если отрицательно, то ответьте «отрицательно».

| Реакция | Ситуация |
|---|---|
| А) Положительно<br>Б) Отрицательно | 1) Добрый день. Это центр «Генезис».У телефона Ирина Аникеева. Чем я могу вам помочь? +<br>2) Извините, я не занимаюсь этими вопросами.Вам нужно позвонить в отдел продаж. -<br>3) Извините, я равботаю в другом отделе, поэтому ничем вам помочь не могу.-<br>4) Да, это Дарья Ивановна, я вас внимательно слушаю |

15. Завершение конфликта, зачастую с помощью посредника, при котором причины его возникновения устраняются лишь частично, а противоборствующие стороны продолжают осознавать противоположность своих интересов и целей, называется его: урегулированием
16. **Задача**. (6 баллов)
Ситуация "Автобизнес"
В областном центре долгое время существовал успешный бизнес по сдаче в аренду автомобилей.
Собственники компании – Учредитель и Соучредитель – имеют равное распределение долей в уставном капитале.
В течение пяти лет бизнес успешно развивался, однако, в связи с кризисом последние два года дела сильно пошатнулись, выручки за последний квартал с трудом хватило на покрытие текущих расходов.
Директор компании — родной брат Учредителя, который больше выполняет администраторские функции.
За время успешного функционирования бизнеса компания накопила капитал в размере 10 млн руб., который частично потратили на приобретение новых автомобилей (6 млн руб.) и на приобретение и ремонт гаража (3 млн руб.), остальной капитал находится в обороте.
За время существования бизнеса сложилась практика, при которой Соучредитель занимался делами компании практически один, в то время как Учредитель больше занимался личными бизнес-проектами, иногда принимая участие в обсуждении вопросов компании. Всю информацию о функционировании бизнеса Учредитель получал от Директора компании – своего родного брата.
Кроме того, Директор передал в пользование компании два своих личных автомобиля, с аренды которых он получает от компании ежемесячно дополнительный доход.
Как только в бизнесе настали тяжёлые времена, между учредителями обострились разногласия по поводу вклада усилий каждого в бизнес.
Соучредитель предлагает Учредителю мирный раздел бизнеса с поэтапным выкупом доли Учредителя.
РОЛИ И ИНТЕРЕСЫ:
Учредитель — сохранить своё участие в бизнесе, сохранить брата на позиции Директора. Если переговоры приведут к конфликту, то получить максимальную выплату за выход из бизнеса.
Соучредитель — убедить Учредителя продать свою долю, хочет поменять Директора на своего человека, не испортить отношения с Учредителем, так как конфликт может привести к остановке бизнеса. Если Учредитель согласится сразу выйти из бизнеса, снизить выплату за выход и сделать её поэтапной.

Директор компании — остаться в компании, не испортить отношения с обоими учредителями, кроме этого, сохранить дополнительный доход от переданных в аренду компании двух личных автомобилей.

Преподаватель _____М.Г Клевцова

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«ЮГО-ЗАПАДНЫЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Факультет экономики и менеджмента

Направление подготовки (специальность)

38.03.02 Менеджмент

Учебный предмет, курс, дисциплина (модуль):

2 курс Управление бизнес переговорами

Утверждено на заседании кафедры Региональной экономики и менеджмента

от «__»_____20____г.

протокол №___

И.о. зав. кафедрой Ю.С. Положенцева

**Промежуточная аттестация (зачет)**

**ВАРИАНТ № 4 для бланкового тестирования**

*Вопросы: 1-15 за каждый 2 балла*

1) Показатели продукта бизнес-процесса это:
1. Функциональные характеристики продукта
2. Количественные и/или качественные параметры, рассчитываемые по определенной методике и характеризующие продукт процесса
3. Цена продукта и время его производства
4. Типы дефектов по продукту

2) Показатели удовлетворенности клиента бизнес-процесса это:
1. Величина затрат на устранение дефектов продукции, выявленных клиентом.
2. Процент рекламаций.
3. Темп роста объемов продаж по одному клиенту.
4. Количественные и/или качественные параметры, рассчитываемые по определенной методике и характеризующие степень удовлетворенности клиента продуктом процесса.

3) Матрица ответственности бизнес-процесса это:
1. Документ, определяющий состав участников процесса.
2. Таблица, описывающая ответственность участников процесса за выполнение частей процесса.
3. Список участников процесса с указанием ответственных.
4. Таблица, содержащая перечень функций процесса.

4) Регламент бизнес-процесса это:
1. Документ, определяющий технологию выполнения бизнес-процесса
2. Документ, определяющий требования к результатам, порядку управления и выполнения, ресурсам и входам процесса
3. Список всех операций процесса
4. Графическая схема бизнес-процесса

5) Сквозной или межфункциональный бизнес-процесс это:
1. Цепочка работ от входа до выхода из организации
2. Совокупность различных видов деятельности, выполняемых в различных подразделениях, преобразующая входы в выходы, представляющие ценность для клиентов организации
3. Совокупность функций различных отделов организации, выделенная по определенному признаку
4. Технология изготовления продукта

6) Система бизнес-процессов организации должна охватывать:
1. Основные процессы, создающие ценность для клиента.
2. Всю деятельность организации.
3. 3-5 важнейших сквозных процессов организации.
4. Все процессы, требуемые по ISO 9001:2000.

7) Система бизнес-процессов состоит из:
1. Функций подразделений.
2. Процессов администрирования и управления.
3. Взаимодействующих процессов, увязанных в систему.
4. Бизнес-процессов, процессов, процедур, функций, работ, операций.

8) Основные бизнес-процессы это:
1. Процессы, наиболее важные для организации.
2. Процессы, связанные с материальным производством.
3. Процессы, участвующие в создании ценности для клиентов организации.
4. Процессы верхнего уровня.

9) Вспомогательные бизнес-процессы это:

1. Процессы, не связанные с материальным производством.
2. Процессы, обеспечивающие основные процессы ресурсами.
3. Процессы, второстепенные по значимости.
4. Процессы администрирования.

10) За каждый бизнес-процесс в системе процессов организации:
1. Может отвечать несколько руководителей.
2. Отвечает неформальный лидер команды процесса.
3. Может никто не отвечать, но важно, чтобы руководство организации получало информацию о ходе и результатах процесса.
4. Должен отвечать один владелец процесса.

11) Создание системы бизнес-процессов организации предполагает:
1. Описание процессов на рабочих местах с последующим укрупнением до уровня подразделений.
2. Определение полномочий владельцев процессов.
3. Четкое определение границ процессов и зон ответственности руководителей.
4. Создание перечня процессов, границы можно установить позже.

12) Групповые нормы и ценности возникают в результате …
1. подражания
2. заражения
3. внушения
4. убеждения

13) Расположите в правильной хронологической последовательности:
Подготовка к переговорам -включает в себя следующие этапы:
1. выявление области взаимных интересов
2. установление рабочих отношений с партнером
3. решение организационных вопросов (повестка дня, место и время встречи)
4. нахождение общего подхода и подготовка переговорной позиции, в том числе формулировка вариантов решения и предложений по обсуждаемым вопросам

14) Установите соответствие между видами коммуникации и ее функциями: к каждой позиции, данной в первом столбце, подберите соответствующую позицию из второго столбца.
Функции:
А) Коммуникативная
Б) Получение информации о собеседнике
В) Апеллятивная
Г) Сведения об отношении коммуникаторов к ситуации общения
Виды коммуникации:
1) Вербальная
2) переменные издержки

15) Резкое, внезапное ухудшение отношений сторон — это:

16) **Задача**. (6 баллов)
Ситуация "АВТОСАЛОН"
Директор филиала банка, который специализируется на розничном кредитовании, объявил о вакансии Менеджера по кредитованию. Вакансия привлекла специалиста (девушку) с минимальным опытом работы. Кандидатка устроила Директора филиала по личным качествам. Особенно ему понравилось ее горячее желание получить работу. В результате, не смотря на минимальный опыт, девушка была принята на работу. Начиная с первых этапов отбора, с молодой сотрудницей оговаривалось, что она пройдет стажировку в офисе банка, после чего будет направлена на новое рабочее место на территории автосалона, но в трудовом договоре это не закреплено. По различным причинам, зависящим как от молодой сотрудницы (длительная болезнь), так и от директора салона (затянулись переговоры с автосалоном), а также по независящим от сторон обстоятельствам (экономический кризис) перевод в автосалон был отложен на год.
Все это время молодая сотрудница работала в офисе банка в одном отделе с другими сотрудниками, которые также имели должность Менеджер по кредитованию, но их перевод в автосалоны не предполагались. В отделе сложился дружеский климат, работать было во всех отношениях комфортно. Особенно молодая сотрудница подружилась с одной своей коллегой, опытной сотрудницей. При этом результаты молодой сотрудницы были средними, она была явно не звезда. За этот год у молодой сотрудницы возникли сложные жизненные обстоятельства, и она была вынуждена попросить директора филиала прибавить ей оклад. Директор филиала, понимая, что экономическая целесообразность этого шага под вопросом, пошел на встречу и оклад поднял.
Наконец успешно завершились переговоры, и настал момент перевода в автосалон. Директор филиала сообщил об этом молодой сотруднице, но встретил сопротивление. Сотрудница ссылалась на то, что салон находится на окраине города не далеко от тюрьмы, она будет тратить на дорогу ежедневно на час больше и ехать придется с несколькими пересадками, вырастут расходы на питание, в салоне тяжелый психологический климат. Директор филиала понимает, что размещение молодой сотрудницы в салоне — оптимальный вариант. Можно также разместить опытную сотрудницу, но это крайне негативно отразится на продажах головного офиса. Других вариантов нет. На поиск и обучение человека со стороны требуется около 3 месяцев, которых нет. Молодая сотрудница тоже отчетливо понимает ситуацию.
Роли и интересы:
Директор филиала — разместить молодую сотрудницу в автосалоне. В ближайшие дни заполнить место в салоне в любом случае, так как уже есть обязательства перед салоном и это стратегически выгодный ход. Обеспечить рост продаж. Любое изменение окладов приведет к перерасходу бюджета филиала, что отразится в том числе и на его доходах.
Молодая сотрудница — остаться в офисе. В крайнем случае, согласиться на размещение в автосалоне при условии компенсации объективно возникающих дополнительных расходов плюс прибавка к текущему окладу в сумме $300.
Опытная сотрудница — готова переместиться в автосалон при условии существенного роста своих доходов.

Преподаватель _____М.Г Клевцова

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«ЮГО-ЗАПАДНЫЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Факультет экономики и менеджмента
Направление подготовки (специальность)

38.03.02 Менеджмент

Учебный предмет, курс, дисциплина (модуль):
2 курс Управление бизнес переговорами

Утверждено на заседании кафедры
Региональной экономики и менеджмента
от «__»_____20____г.
протокол №___

И.о. зав. кафедрой Ю.С. Положенцева

**Промежуточная аттестация (зачет)**
**ВАРИАНТ № 5 для бланкового тестирования**
*Вопросы: 1-15 за каждый 2 балла*

1. Деловой стиль взаимодействия партнеров включает
1) признание ценности и значимости поведенческих действий друг друга
2) ослабление контроля за социально-статусными и этикетными нормами
3) рациональное использование партнерами поддерживающих техник
4) умение партнеров адаптировать собственные профессиональные знания к каждой деловой ситуации

2. Прием направленного критического слушания целесообразно использовать в деловых ситуациях, связанных с
1) дискуссионным обсуждением проблем
2) «прочтением» стенических эмоций партнеров
3) выслушиванием жалоб клиентов
4) обсуждением каких-либо инновационных проектов

3. В ценностно-ориентированных манипулятивных технологиях делового общения мишенью психологического воздействия являются:
1) ценностные установки партнера-адресата
2) Духовные идеалы партнера-адресата
3) когнитивные структуры партнера-адресата
4) потребности и склонности партнера-адресата

4. Манипулятивные технологии делового общения — это такие технологии, в которых присутствуют:
1) все ответы верны
2) психотехнические приемы манипулирования
3) скрытое психологическое воздействие на делового партнера
4) техники расположения и убеждения по отношению к партнеру

5. Атрибуцией называется:
1) интерпретация субъектом межличностного восприятия причин и мотивов поведения других людей
2) приписывание определенным группам людей специфических черт
3) стремление человека быть в обществе других людей
4) все ответы неверны

6. К техникам малого разговора, применяемого в деловой коммуникации, относятся:
1) все ответы верны
2) высказывания-ссылки с приятными ассоциациями для партнера
3) интересный, увлекательный рассказ
4) цитирование высказываний партнера о его увлечениях, хобби

7. «Малый разговор» в деловой коммуникации ведется в рамках:
1) личностных, неделовых интересов партнеров
2) деловых интересов партнеров
3) профессиональных интересов партнеров
4) научных интересов партнеров

8. Логико-смысловое манипулирование информацией в деловом общении предлагает:
1) утаивание информации
2) вербализированную подачу социально значимых для адресата дискурсов информации
3) дозирование информации
4) сокрытие важных смысловых дискурсов информации

9. Деловые партнеры с визуальной модальностью мыслят преимущественно:
1) зрительными образами
2) аудиальными образами
3) тактильными образами
4) все вышеперечисленное

10. К открытым вопросам в деловой коммуникации относятся:
1) риторические
2) альтернативные
3) зеркальные
4) информационные

11. В деловом общении обращение к собеседнику происходит на
1) «вы» независимо от должности и соподчинения
2) «вы» только с руководителем и сторонними людьми
3) «ты» независимо от должности и соподчинения
4) все ответы неверны

12. Как называется асположение к себе собеседника, его притяжение на эмоциональном уровне?
1) аттракция
2) проекция
3) рефлексия
4) установка

13) Расположите в правильной хронологической последовательности:
Этапы ведения переговоров:

1. Уточнение интересов и позиций сторон
2. Обсуждение, предполагающее выработку возможных вариантов решения проблемы
3. Достижение соглашения

14. Установите соответствие между терминами и их определениями: к каждой позиции, данной в первом столбце, подберите соответствующую позицию из второго столбца.

| Термины | Определения |
|---|---|
| А) Стимулы<br>Б) Торг<br>В) Условия контракта<br>Г) Санкции | 1) ожидаемые Вашим оппонентом выгоды, полученные прямым или косвенным путем при подписании и реализации контракта<br>2) инструмент достижения нужных значений по условиям контракта, с помощью обмена уступками возможно движение навстречу друг другу<br>3) набор переменных с фиксированными значениями по каждой, прописанный в документах, прилагаемых к контракту<br>4) список мер, ограничивающих оппонента в ресурсах (финансовых, территориальных, психологических и т.д.) |

15. Как называется процесс взаимодействия сторон с целью достижения согласованного и устраивающего их решения? (переговоры)

16. **Задача**. (6 баллов)
Руководитель организации поручает своему заместителю подготовить заседание коллегии по вопросу, который тот курирует. Накануне заседания руководитель резко критикует проделанную работу и требует внести кардинальные изменения в повестку дня, круг приглашенных лиц и т. д.
Оцените ситуацию и дайте прогноз. Что можно посоветовать действующим лицам?

Преподаватель _____М.Г Клевцова

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«ЮГО-ЗАПАДНЫЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Факультет экономики и менеджмента
Направление подготовки (специальность)

38.03.02 Менеджмент

Учебный предмет, курс, дисциплина (модуль):
2 курс Управление бизнес переговорами

Утверждено на заседании кафедры
Региональной экономики и менеджмента
от «__»_____20____г.
протокол №___

И.о. зав. кафедрой Ю.С. Положенцева

**Промежуточная аттестация (зачет)**
**ВАРИАНТ № 6 для бланкового тестирования**
*Вопросы: 1-15 за каждый 2 балла*

1. Адресат манипуляции в деловом общении — это
1) партнер, на которого направлено манипулятивное воздействие
2) партнер, который может стать жертвой манипуляции
3) партнер, который использует манипулятивные приемы психологического воздействия
4) все ответы неверны

2. Какой прием относят к приемам формирования аттракции?
1) «терпеливый слушатель»
2) «зацепки»
3) снятия напряженности
4) «нейтральной фразы»

3. К тактическим приемам ведения переговоров, демонстрирующих отношение к оппоненту как к партнеру, относят
1) подчеркивание общности
2) завышение требований
3) двойное толкование
4) сокрытие правды

4. Организация совместной деятельности, поиск средств повышения эффективности сотрудничества – это … уровень общения
1) деловой
2) интимно – личностный
3) ритуальный, или социально – ролевой
4) прагматический

5. Оценка мотивов и уровня информированности
1) позволяет передавать информацию на уровне профессиональной компетентности собеседника
2) позволяет гибко менять свое поведение, изменять тип подачи информации
3) позволяет подстроиться под тип речи собеседника, что увеличивает эффективность передачи информации
4) все ответы неверны

6. Суть приема прямого подхода
1) заключается в непосредственном переходе к делу сразу, без вступления
2) заключается в использовании дружеских слов, личного обращения по имени и отчеству, который позволит установить контакт в начале разговора
3) предполагает в начале встречи постановки ряда вопросов по проблемам, которые должны быть рассмотрены в беседе
4) все ответы неверны

7. К наиболее применяемым в технологиях делового общения техникам активной антиманипулятивной защиты можно отнести
1) все ответы верны
2) использование партнером-адресатом психотехнических приемов встречной манипуляции
3) преобразование партнером-адресатом коммуникативных сигналов манипулятора с учетом собственных интересов

4) целенаправленную тотальную психологическую атаку на манипулятора

8. Деловое общение — это вид общения
1) направленный на достижение предметной договоренности или определенной цели
2) между коллегами по работе
3) который люди используют в семейных отношениях
4) используемый при решении каких-то срочных дел
9. К тактическим приемам ведения переговоров, демонстрирующих отношение к оппоненту как к противнику, относят
1) двойное толкование
2) подчеркивание общности
3) сокрытие правды
4) разделение проблемы на отдельные составляющие
10. Скрытое управление поведением партнера
1) манипулирование
2) принуждение
3) заражение
4) просьба
11. К механизмам манипулятивного воздействия относятся
1) психические автоматизмы и комплексы адресата манипуляции
2) механизмы присоединения и внедрения, которые использует манипулятор
3) потребности, склонности, мотивации адресата манипуляции
4) психотехнические приемы манипулятивного воздействия
12. Информационно-силовое обеспечение манипулятора в манипулятивных технологиях делового общения складывается из совокупного взаимодействия
1) личностно-психологических сил манипулятора
2) когнитивно-рациональных сил адресата психологического воздействия
3) привлеченных (заимствованных) сил, которые создаются другими личностями
4) статусно-ресурсных сил манипулятора
13) Расположите в правильной хронологической последовательности:
Подготовка к переговорам включает в себя следующие этапы:

1. Определение средств ведения переговоров
2. Налаживание контакта между участниками
3. Сбор и анализ требуемых для проведения переговоров данных
4. Составление плана переговоров
5. Создание атмосферы взаимного доверия

14. Установите соответствие между терминами и их определениями: к каждой позиции, данной в первом столбце, подберите соответствующую позицию из второго столбца.

| Термины | Определения |
|---|---|
| А) “салями” | 1) вариант приема выжидания, когда происходит медленное и постепенное приоткрывание собственной позиции |
| Б) отмалчивание | 2) отказ давать информацию по своей позиции даже в самом общем виде |
| В) “мелкие уколы” | 3) прием, когда партнер позволяет произносить возражения со скрытой иронией без агрессии |
| Г) блеф | 4) подача заведомо ложной информации |

15. Дайте определение понятию “деловое общение”.
16. **Задача**. (6 баллов)
Недавно я поступила на работу в качестве начальника одного из отделов солидного предприятия. Коллектив мне достался сложившийся, дружный. Более того, сотрудники любят собираться вместе в нерабочее время у кого-нибудь дома.
И вот настал момент, когда меня тоже пригласили на такую вечеринку. Я в затруднении. С одной стороны, отказаться неудобно, коллеги могут обидеться. С другой стороны, я – руководитель и сближение с подчиненными, вторжение личных контактов в служебные может стать поводом для панибратских отношений, то есть связать мне руки и снизить мой авторитет среди сотрудников.
Посоветуйте, как мне быть?

Преподаватель _____М.Г Клевцова

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«ЮГО-ЗАПАДНЫЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Факультет экономики и менеджмента
Направление подготовки (специальность)
38.03.02 Менеджмент

Учебный предмет, курс, дисциплина (модуль):
2 курс Управление бизнес переговорами

Утверждено на заседании кафедры
Региональной экономики и менеджмента
от «__»_____20____г.
протокол №___

И.о. зав. кафедрой Ю.С. Положенцева

**Промежуточная аттестация (зачет)**
**ВАРИАНТ № 7 для бланкового тестирования**
*Вопросы: 1-15 за каждый 2 балла*

1.Из перечисленного возможными исходами переговоров, по мнению ученого С. Стивенсона, являются:
а) апатия
б) компромисс
в) конфликт
г) сговор
2. Из перечисленного к базовым функциям переговоров относятся:
а) Информационно-коммуникативная
б) Пропагандистская
в) Регуляционная
г) Решения собственных задач
3. Из перечисленного к основным этапам посредничества относятся:
а) инициация поиска согласия
б) наблюдение за выполнением соглашений
в) налаживание переговорного процесса
г) участие в переговорном процессе
4. Из перечисленного к специфическим функциям переговоров относятся:
а) «отвода глаз»
б) Затягивания времени
в) ведения психологической борьбы
г) дезинформации оппонента
5. Из перечисленного к числу проблем, решаемых в ходе «собственно подготовки к предстоящей встрече», относятся:
а) выработка инструкций участникам переговоров
б) определение переговорной позиции, концепции и возможных вариантов решения проблемы
в) проведение анализа проблемы
г) формирование делегации
6. Атрибуцией называется:
а) Все ответы неверны
б) Интерпретация субъектом межличностного восприятия причин и мотивов поведения других людей
в) Приписывание определенным группам людей специфических черт
г) Стремление человека быть в обществе других людей
7. Вербальные коммуникации осуществляются с помощью:
А) Жестов
Б) Информационных технологий
В) Определенного темпа речи
Г) Похлопываний по плечу
8. К основным манипулятивным техникам психического воздействия в деловом общении относятся техники:
А) «Ложного вовлечения»
Б) Запутывания
В) Расположения
Г) Скрытого принуждения
9. К открытым вопросам в деловой коммуникации относятся:
А) Альтернативные
Б) Зеркальные
В) Информационные
Г) Риторические

10. К особым техникам пассивной зашиты, ориентированным на отражение манипулятивного воздействия, относятся:
А) Выстраивание партнером-адресатом смысловых и семантических барьеров с манипулятором
Б) Дистанцирование партнера-адресата от партнера-манипулятора
В) Расположение партнера-адресата к намерениям и установкам манипулятора
Г) Сокрытие партнером-адресатом своих ситуативно переживаемых эмоций и чувств
11. Кинесическими средствами невербального общения выступают:
А) Мимика
Б) Поза
В) Покашливание
Г) Рукопожатие
12. Манипулятивные технологии делового общения — это такие технологии, в которых присутствуют:
А) Открытое принуждение партнера к каким-либо поведенческим действиям
Б) Психотехнические приемы манипулирования
В) Скрытое психологическое воздействие на делового партнера
Г) Техники расположения и убеждения по отношению к партнеру — адресату воздействия
13) Расположите в обратной хронологической последовательности:
Подготовка к переговорам -включает в себя следующие этапы:

5. нахождение общего подхода и подготовка переговорной позиции, в том числе формулировка вариантов решения и предложений по обсуждаемым вопросам
6. решение организационных вопросов (повестка дня, место и время встречи)
7. установление рабочих отношений с партнером
8. выявление области взаимных интересов

14. Прочитайте фразу-ответ на входящий телефонный звонок. Оцените как воспринимает клиент фразу. Если Вы считаете, что фраза положительно воспринимается клиентом, ответьте «положительно», а если отрицательно, то ответьте «отрицательно».

| Реакция | Ситуация |
|---|---|
| А) Положительно<br>Б) Отрицательно | 1) Добрый день. Это центр «Генезис».У телефона Ирина Аникеева. Чем я могу вам помочь? +<br>2) Извините, я не занимаюсь этими вопросами.Вам нужно позвонить в отдел продаж. -<br>3) Извините, я равботаю в другом отделе, поэтому ничем вам помочь не могу.-<br>4) Да, это Дарья Ивановна, я вас внимательно слушаю |

15. Создание объективных и субъективных условий, препятствующих возникновению конфликтных ситуаций и развитию их по силовому сценарию, относится к понятию _____ конфликтов.
16. Кейс. (6 баллов)
Проанализировать переговорный кейс и определить какие интересы преследует (Учредитель, соучредитель, директор компании)
Ситуация "Автобизнес"
В областном центре долгое время существовал успешный бизнес по сдаче в аренду автомобилей.
Собственники компании – Учредитель и Соучредитель – имеют равное распределение долей в уставном капитале.
В течение пяти лет бизнес успешно развивался, однако, в связи с кризисом последние два года дела сильно пошатнулись, выручки за последний квартал с трудом хватило на покрытие текущих расходов.
Директор компании — родной брат Учредителя, который больше выполняет администраторские функции.
За время успешного функционирования бизнеса компания накопила капитал в размере 10 млн руб., который частично потратили на приобретение новых автомобилей (6 млн руб.) и на приобретение и ремонт гаража (3 млн руб.), остальной капитал находится в обороте.
За время существования бизнеса сложилась практика, при которой Соучредитель занимался делами компании практически один, в то время как Учредитель больше занимался личными бизнес-проектами, иногда принимая участие в обсуждении вопросов компании. Всю информацию о функционировании бизнеса Учредитель получал от Директора компании – своего родного брата. Кроме того, Директор передал в пользование компании два своих личных автомобиля, с аренды которых он получает от компании ежемесячно дополнительный доход.
Как только в бизнесе настали тяжёлые времена, между учредителями обострились разногласия по поводу вклада усилий каждого в бизнес.
Соучредитель предлагает Учредителю мирный раздел бизнеса с поэтапным выкупом доли Учредителя.

(Учредитель — сохранить своё участие в бизнесе, сохранить брата на позиции Директора. Если переговоры приведут к конфликту, то получить максимальную выплату за выход из бизнеса.
Соучредитель — убедить Учредителя продать свою долю, хочет поменять Директора на своего человека, не испортить отношения с Учредителем, так как конфликт может привести к остановке бизнеса. Если Учредитель согласится сразу выйти из бизнеса, снизить выплату за выход и сделать её поэтапной.
Директор компании — остаться в компании, не испортить отношения с обоими учредителями, кроме этого сохранить дополнительный доход от переданных в аренду компании двух личных автомобилей.)
Преподаватель _____М.Г Клевцова

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«ЮГО-ЗАПАДНЫЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Факультет экономики и менеджмента
Направление подготовки (специальность)

38.03.02 Менеджмент

Учебный предмет, курс, дисциплина (модуль):
2 курс Управление бизнес переговорами

Утверждено на заседании кафедры
Региональной экономики и менеджмента
от «__»_____20____г.
протокол №___

И.о. зав. кафедрой Ю.С. Положенцева

**Промежуточная аттестация (зачет)**
**ВАРИАНТ № 8 для бланкового тестирования**
*Вопросы: 1-15 за каждый 2 балла*

1) 1. Повышает эффективность общения …
А. заинтересованный взгляд, направленный на собеседника
Б. неотрывный взгляд в глаза
В. отсутствие прямого взгляда
Г. взгляд сквозь вас
2. Переговоры - это:
а) универсальное коммуникационное средство;
б) реализация принципа индивидуализма;
в) способ урегулирования конфликтов;
г) независимость от государственных институтов;
3. Укажите проблемы ведения переговоров, возникшие в условиях глобализации:
а) зависимость национальных экономик от глобальных финансовых рынков;
б) взаимоотношение глобального и национального;
в) реализация принципа свободного выбора линии экономического развития государства (фирмы, компании);
г) сохранение национальных приоритетов в экономике, культуре, бизнесе;
4. Переговоры - универсальное средство урегулирования конфликтов. В переводе с латинского конфликт означает:
а) дело;
б) борьбу;
в) столкновение;
г) удар;
5. Вы ведете переговоры. Партнер опоздал на встречу на 8 минут. Ваша реакция …
а. сделаю вид, что ничего не произошло, сразу перейду к делу
б. выражу опоздавшему свое недовольство
в. выразительно посмотрю в момент его появления на часы
г. через шутку выражу свое недоумение
6. Персональная дистанция в процессе общения:
а. 50-120см
б. 120-350см
в. 15-50см
г. Свыше 350см
7. Переговоры - это всегда определенный риск. Какие основные уровни политических рисков выделяют в международной практике:
а) международный или глобальный (мегариск);
б) социально-психологический (психориск);
в) внутренний и страновый (макрориск);
г) уровень отдельных субъектов (фирм, компаний) (микрориск)
8. Выделите свойства риска, которые характеризуют переговоры:
а) нелинейность и альтернативность;
б) пассионарность;
в) универсальность;
г) индивидуализм;
9. Место проведения совещания:
а. встречи могут проходить в помещении каждого из участников совещания или на нейтральной территории
б. встречи могут проходить только там, где хочет один участник
в. встречи могут проходить только в помещении каждого из участников совещания

г. встречи могут проходить только на нейтральной территории

10. Толерантность — это:

а. терпимость к чужому мнению, поведению, ценностям, образу жизни

б. терпимость к критике и наказанию

в. терпимость к чужому образу жизни, поощрению

г. нетерпимость к чужому поведению и оскорблению

11. Тактический прием на переговорах, заключающийся в очень медленном и постепенном раскрытии своей позиции, называется:

1. «салями»
2. угроза
3. выжидание
4. блеф

12. Назовите типы переговоров в зависимости от области их проведения:

а) международные;

б) переговоры в рабочем порядке;

в) коммерческие (бизнес-переговоры);

г) переговоры на высоком уровне;

13) Расположите в обратной хронологической последовательности:

Подготовка к переговорам -включает в себя следующие этапы:

5. нахождение общего подхода и подготовка переговорной позиции, в том числе формулировка вариантов решения и предложений по обсуждаемым вопросам
6. решение организационных вопросов (повестка дня, место и время встречи)
7. решение организационных вопросов (повестка дня, место и время встречи)
8. выявление области взаимных интересов

14. Установите соответствие между терминами и их определениями: к каждой позиции, данной в первом столбце, подберите соответствующую позицию из второго столбца.

| Термины | Определения |
|---|---|
| А) Выжидание | 1) подача заведомо ложной информации Б |
| Б) Блеф | 2) ориентируется на закрытие собственной позиции, используется чаі |
| В) Сюрприз | А |
| Г) Выдвижение ультиматума | 3) сторона принимает предложение партнера, которое по всем расчет |
| | 4) требование принять неудобное и невыгодное предложение под предлогом срыва переговоров Г |

15. То, как участники переговоров формулируют свои интересы и цели, а также то, как стороны заявляют о них, относится к понятию _____ сторон.

16. **Задача**. (6 баллов)

Проанализировать переговорный кейс и определить какие интересы преследует (Директор департамента маркетинга и рекламы, Начальник отдела маркетинга, Ключевой специалист отдела маркетинга)

Активный начальник

Молодой руководитель работает Начальником отдела маркетинга (НОМ) в производственной компании. Он профессионал, в прошлом году получил звание «Сотрудник года», пользуется доверием собственника.Полгода назад в компанию пришел новый Директор департамента маркетинга и рекламы, прямой руководитель НОМ. Он – человек амбициозный, творческий. За прошедшие месяцы Директор департамента сумел запустить несколько сильных маркетинговых акций. Продажи компании в этот период показали рост выше рынка. Собственник доволен активностью Директора департамента.НОМ с большим интересом работал над проектами, предложенными Директором департамента в первые месяцы после его прихода в компанию. Но обнаружилась и обратная сторона этой активности. Директор департамента имеет привычку звонить сотрудникам в неурочное время, поздним вечером обсуждать по мессенджеру идеи, назначать видеоконференцию в выходной день.Внеплановые задачи изменили режим работы и у подчиненных НОМа. Из-за напряженного графика планирует увольняться Ключевой специалист отдела маркетинга.Последней каплей стала ситуация, когда НОМ забыл об онлайн-совещании в воскресенье в 10 утра, собираясь на давно запланированную семейную встречу. Когда в последний момент он вспомнил о встрече и попросил перенести совещание, Директор департамента сказал, что с таким стремлением к работе НОМ в команде скоро станет лишним.

_____

Директор департамента маркетинга и рекламы – хочет вывести компанию в лидеры рынка. Если сотрудник хочет роста и развития, то должен быть благодарен, что ему звонят и обсуждают с ним задачи. А если это напрягает – пусть увольняется. Начальник отдела маркетинга – устал от этой гонки, но любит свою работу, хочет остаться работать в компании, считает, что должен быть баланс между работой и личной жизнью.

Ключевой специалист отдела маркетинга – готов отстаивать свое право самостоятельно планировать своё нерабочее время, в случае отказа готов уволиться и перейти на фриланс. Опыт частных успешных проектов уже имеется.

Преподаватель _____М.Г Клевцова

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«ЮГО-ЗАПАДНЫЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Факультет экономики и менеджмента
Направление подготовки (специальность)

38.03.02 Менеджмент

Учебный предмет, курс, дисциплина (модуль):
2 курс Управление бизнес переговорами

Утверждено на заседании кафедры
Региональной экономики и менеджмента
от «__»_____20____г.
протокол №___

И.о. зав. кафедрой Ю.С. Положенцева

**Промежуточная аттестация (зачет)**
**ВАРИАНТ № 9 для бланкового тестирования**
*Вопросы: 1-15 за каждый 2 балла*

1) К тактическим приемам ведения переговоров, демонстрирующих отношение к оппоненту как к партнеру, относят …
   1. подчеркивание общности
   2. завышение требований
   3. двойное толкование
2) Деловое общение — это вид общения …
   1. направленный на достижение предметной договоренности или определенной цели
   2. между коллегами по работе
   3. который люди используют в семейных отношениях
   4. который используют на работе
3) Повышает эффективность общения …
   1. неотрывный взгляд в глаза
   2. отсутствие прямого взгляда
   3. заинтересованный взгляд, направленный на собеседника
   4. взгляд сквозь вас
4) Расположение к себе собеседника, его притяжение на эмоциональном уровне
   1. проекция
   2. рефлексия
   3. установка
   4. аттракция
5) Вы ведете переговоры. Партнер опоздал на встречу на 8 минут. Ваша реакция …
   1. сделаю вид, что ничего не произошло, сразу перейду к делу
   2. выражу опоздавшему свое недовольство
   3. выразительно посмотрю в момент его появления на часы
   4. через шутку выражу свое недоумение
6) Персональная дистанция в процессе общения:
   1. 50-120см
   2. 120-350см
   3. 15-50см
   4. Свыше 350см
7) В деловом общении обращение к собеседнику происходит на …
   1. «Вы» независимо от должности и соподчинения
   2. «Вы» только с руководителем и сторонними людьми
   3. «Ты» независимо от должности и соподчинения
8) Беседу с посетителем нельзя завершать
   1. высказыванием обобщающего или завершающего замечания
   2. прекращением разговора
   3. вставанием
   4. шуткой
9) Толерантность — это:
   1. терпимость к чужому мнению, поведению, ценностям, образу жизни
   2. терпимость к критике и наказанию
   3. терпимость к чужому образу жизни, поощрению
   4. нетерпимость к чужому поведению и оскорблению
10) Вас просят передать информацию отсутствующему коллеге. Вы …
   1. увидев, расскажите ему
   2. напишите записку и положите на его стол

3. попросите того, кто его наверняка увидит, передать содержание разговора
4. предложите перезвонить

11) Главное требование культуры устного делового общения– это…

Выберите один ответ:

1. краткость (лаконичность), четкость и конкретность изложения
2. длительность общения
3. жесткость в разговоре
4. эмоциональность изложения

12) При телефонном звонке следует…

1. снять трубку после второго или третьего звонка
2. не снимать трубку в течение 5 минут
3. снять трубку после 5 звонка

13) Расположите в правильной хронологической последовательности:

Подготовка к переговорам -включает в себя следующие этапы:

1. выявление области взаимных интересов
2. установление рабочих отношений с партнером
3. решение организационных вопросов (повестка дня, место и время встречи)
4. нахождение общего подхода и подготовка переговорной позиции, в том числе формулировка вариантов решения и предложений по обсуждаемым вопросам

14. Прочитайте фразу-ответ на входящий телефонный звонок. Оцените как воспринимает клиент фразу. Если Вы считаете, что фраза положительно воспринимается клиентом, ответьте «положительно», а если отрицательно, то ответьте «отрицательно».

| Реакция | Ситуация |
|---|---|
| А) Положительно<br>Б) Отрицательно | 1) Добрый день. Это центр «Генезис».У телефона Ирина Аникеева. Чем я могу вам помочь? +<br>2) Извините, я не занимаюсь этими вопросами.Вам нужно позвонить в отдел продаж. -<br>3)Извините, я равботаю в другом отделе, поэтому ничем вам помочь не могу.-<br>4) Да, это Дарья Ивановна, я вас внимательно слушаю |

15. Завершение конфликта, зачастую с помощью посредника, при котором причины его возникновения устраняются лишь частично, а противоборствующие стороны продолжают осознавать противоположность своих интересов и целей, называется его: урегулированием

16. **Задача**. (6 баллов)

**Отговорите Лермонтова**

Попробуйте отговорить Михаила Юрьевича Лермонтова участвовать в дуэли с Николаем Мартыновым. Известно, что четырех дуэлей в жизни русского поэта Лермонтова удалось избежать. И избежать именно благодаря неравнодушному и умелому окружению. А Вам удастся?

*Сама интерпретация здесь имеет три фокуса. Каждый из них важен. Например, фокус, который чаще всего замечают все – это сам Лермонтов. И именно к нему обращены уговоры, убеждения, поиск «ключиков» в душе и другие рычаги в поведении.*

*И здесь мы оцениваем умение и ассортимент приемов, настойчивость и результативность, ставка на аргументы или чувства и эмоции. Вообще отказываются ли от своих разговоров, если ничего не получается.*

*Причём Лермонтова может играть как сам модератор, так и назначить кого-то из участников ассессмент-центра.*

*И здесь может быть как жёсткая инструкция: «Не соглашаться, ни в коем случае». Либо давать какой-то люфт в принятии решения: от вольного («на Ваше усмотрение, как почувствуете, что уговаривающий был убедителен» или «Если он сообщит, что нужно попросить прощение, все офицеры просят Вас об этом ради раннего Отечества» или любой другой аргумент, который назначаете именно Вы).*

*Очень ценным является поиск решения, который Испытуемый разыскивает сам, переведя фокус внимания на Мартынова. Так как сам Лермонтов не хотел оскорбить друга, а это он сам обиделся. Именно Мартынов теперь способен отменить дуэль. Он, а не Лермонтов является ключом к событию.*

*Принимается и вариант, некоей медиативной процедуры, когда Вы как посредник принимаете на себя роль переговорщика между двумя заинтересованными лицами в конфликте.*

*Два последних фокуса оцениваются как более ценные и связанные с оптимальными видениями всех участников событий, равно как и привлечение дополнительных лиц (фигур) для урегулирования спорной ситуации. Например, «Михаил, твоя бабушка Елизавета Алексеевна звонила и убедительно просит тебя помириться с Мартыновым».*

*Это умение выявлять точки воздействия для получения необходимого результата и т.д.*

*Важно, что Испытуемый способен переформатировать задания, понимая суть или цель приказа, указания, распоряжения руководителя. Иными словами умение видеть за деревьями лес.*

*В целом, оценивается компетенция УМЕНИЕ УБЕЖДАТЬ.*

Преподаватель _____М.Г Клевцова

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«ЮГО-ЗАПАДНЫЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Факультет экономики и менеджмента
Направление подготовки (специальность)

38.03.02 Менеджмент

Учебный предмет, курс, дисциплина (модуль):
2 курс Управление бизнес переговорами

Утверждено на заседании кафедры
Региональной экономики и менеджмента
от «__»_____20____г.
протокол №___

И.о. зав. кафедрой Ю.С. Положенцева

**Промежуточная аттестация (зачет)**
**ВАРИАНТ № 10 для бланкового тестирования**
*Вопросы: 1-15 за каждый 2 балла*

1) Вербальные коммуникации осуществляются с помощью:
   1. Устной речи
   2. Жестов
   3. Информационных технологий
   4. Похлопываний по плечу
2) Деловой стиль взаимодействия партнеров включает:
   1. Признание ценности и значимости поведенческих действий друг друга
   2. Ослабление контроля за социально-статусными и этикетными нормами
   3. Рациональное использование партнерами поддерживающих техник
   4. Умение партнеров адаптировать собственные профессиональные знания к каждой деловой ситуации
3) Кинесическими средствами невербального общения выступают:
   1. Поза
   2. Покашливание
   3. Рукопожатие
   4. Устная речь
4) В какой момент нужно обмениваться визитными карточками?
   1. В начале встречи
   2. В конце переговоров
   3. В любой момент
   4. После окончания презентации
5) С чего начинаются деловые переговоры?
   1. С короткого разговора на общие темы
   2. С представления
   3. С рукопожатия
   4. С делового звонка
6) Свободное оперативное совещание:
   1. может не иметь регламентированной повестки дня, зачастую проводится без председателя и сводится к обмену мнениями по какому-либо вопросу
   2. регулярно собирается для решения оперативных вопросов по плану в определенные дни
   3. характерна разработка повестки дня с регламентацией времени на выступления и обсуждение рассматриваемой проблемы
   4. Имеет регламентированную повестку дня, проводится с председателем
7) В каких случаях необходимо проведение делового совещания:
   1. когда нужно сделать важное сообщение, которое может вызвать вопросы, требующие обсуждения
   2. когда нужно повысить информированность руководителя, благодаря учету идей, вознаграждений и критических замечаний
   3. когда возникает необходимость проинструктировать группу людей по методам и процедурам предстоящей работы
   4. когда необходимо устроить мозговой штурм
8) Фиксация договоренности является:
   1. заключительным элементом основной части деловой беседы
   2. заключительным элементом подготовительной части деловой беседы
   3. элементом заключительного этапа деловой беседы
   4. элементом заключительного этапа подготовительной части деловой беседы
9) Идентификация:
   1. предполагает при передаче информации поставить себя на место собеседника, чтобы лучше понять его, учесть его интересы и цели.
   2. позволяет передавать информацию на уровне профессиональной компетентности собеседника
   3. позволяет гибко менять свое поведение, изменять тип подачи информации
   4. передаёт информацию о навыках и опыте собеседника
10) Требование выполнять распоряжение инициатора, подкрепленное открытыми или подразумеваемыми угрозами

1. убеждение
2. принуждение
3. заражение
4. просьба

11) Скрытое управление поведением партнера
1. манипулирование
2. принуждение
3. заражение
4. просьба

12) Групповые нормы и ценности возникают в результате …
1. подражания
2. заражения
3. внушения
4. убеждения

13) Расположите в правильной хронологической последовательности:
Подготовка к переговорам -включает в себя следующие этапы:
1. выявление области взаимных интересов
2. установление рабочих отношений с партнером
3. решение организационных вопросов (повестка дня, место и время встречи)
4. нахождение общего подхода и подготовка переговорной позиции, в том числе формулировка вариантов решения и предложений по обсуждаемым вопросам

14. Установите соответствие между терминами и их определениями: к каждой позиции, данной в первом столбце, подберите соответствующую позицию из второго столбца.

| Термины | Определения |
|---|---|
| А) Выжидание | 1) подача заведомо ложной информации Б |
| Б) Блеф | 2) ориентируется на закрытие собственной позиции, используется чаще всего на односторонних переговорах А |
| В) Сюрприз | 3) сторона принимает предложение партнера, которое по всем расчетам не должно было быть принятым В |
| Г) Выдвижение ультиматума | 4)требование принять неудобное и невыгодное предложение под предлогом срыва переговоров Г |

15. Наука и искусство ведения международных отношений посредством переговоров; мирный способ, при помощи которого эти отношения регулируются и ведутся руководителями государств и специальными органами внешних сношений — это ... дипломатия

16. **Задача**. (6 баллов)

**Деловая игра по менеджменту: выбор, обратная связь, аргументация**

Данная деловая игра по менеджменту называется "Отборочное интервью". Нужно объединить участников в две условные группы: «Руководители» и «Кандидаты». Каждый руководитель проводит собеседования как минимум с тремя кандидатами и должен выбрать одного из них, а каждый кандидат должен пройти интервью как минимум с тремя руководителями и выбрать с его точки зрения наиболее подходящего ему руководителя.

*Важно подчеркнуть для всех участников игры, что решение они могут принять только пройдя все три собеседования. Затем нужно распределить участников игры в разных частях комнаты, чтобы они не мешали друг другу. Для конкретизации можно указать позицию, на которую проводится собеседование или предложить участникам самостоятельно определить и предприятие, и позицию на их усмотрение, с учетом задач вашей конкретной ситуации. В то же время тренер направляет кандидатов к тем руководителям, у которых они еще не были. Можно вести видеозапись игры для дальнейшего анализа жестикуляции. После того, как условие трех собеседований будет выполнено, результаты игры заносятся в таблицу, в которой будет оценен каждый из участников игры.*

*Пример таблицы:*

| *Кандидаты* | *Анна* | *Сергей* | *Николай* |
|---|---|---|---|
| | *3* | *5* | *2* |
| | *4* | *5* | *4* |
| | *4* | *4* | *4* |
| *Руководители* | *Иван* | *Никита* | *Дарья* |
| | *5* | *4* | *5* |
| | *5* | *4* | *4* |
| | *5* | *4* | *5* |

*По итогам этой таблицы проводится обсуждение игры. Изначально нужно начать обсуждение с тех участников, которые набрали максимальное и минимальное количество баллов.*

*По итогам обязательно следует обсудить следующие моменты: почему кандидаты/управленцы выбрали именно данного человека, что натолкнуло их на такое решение, какие аргументы в пользу данного участника игры они могут выдвинуть. В такой деловой игре по менеджменту имеет смысл и уделить внимание обратной связи, которую получат участники, насколько она была неожиданна, что нового они узнали о себе.*

Преподаватель _____М.Г Клевцова

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«ЮГО-ЗАПАДНЫЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Факультет экономики и менеджмента
Направление подготовки (специальность)

38.03.02 Менеджмент

Учебный предмет, курс, дисциплина (модуль):
2 курс Управление бизнес переговорами

Утверждено на заседании кафедры
Региональной экономики и менеджмента
от «__»_____20____г.
протокол №___

И.о. зав. кафедрой Ю.С. Положенцева

**Промежуточная аттестация (зачет)**
**ВАРИАНТ № 11 для бланкового тестирования**
*Вопросы: 1-15 за каждый 2 балла*

1. Вопрос
Заключительный этап позволяет:
Варианты ответа:
1. наметить дальнейшую тактику общения с собеседником
2. - составить план, выбор стратегии и тактики проведения деловой беседы.
3. - накопить полезный опыт на будущее
4. - все ответы верны

2. Вопрос:
Свободное оперативное совещание:
Варианты ответа:
1. может не иметь регламентированной повестки дня, зачастую проводится без председателя и сводится к обмену мнениями по какому-либо вопросу
2. - регулярно собирается для решения оперативных вопросов по плану в определенные дни
3. - характерна разработка повестки дня с регламентацией времени на выступления и обсуждение рассматриваемой проблемы
4. - все ответы верны

3. Вопрос:
Место проведения совещания:
Варианты ответа:
1. (встречи могут проходить в помещении каждого из участников совещания или на нейтральной территории
2. - встречи могут проходить только в помещении каждого из участников совещания
3. - встречи могут проходить только на нейтральной территории
4. - все ответы верны

4. Вопрос:
Для создания позитивного психологического климата на совещании необходимо:
Варианты ответа:
1. (не допускать недоброжелательного тона на выступлениях участников и руководителя
2. - навязывать свою позицию, особенно руководителю, авторитет которого может сказаться на эффективности выступления
3. - лояльно относиться к агрессивным репликам со стороны участников
4. - все ответы верны

5. Вопрос:
В каких случаях необходимо проведение делового совещания:
Варианты ответа:
1. () когда нужно сделать важное сообщение, которое может вызвать вопросы , требующие обсуждения
2. - когда нужно повысить информированность руководителя, благодаря учету идей, вознаграждений и критических замечаний
3. - когда возникает необходимость проинструктировать группу людей по методам и процедурам предстоящей работы
4. - все ответы верны

6. Вопрос:
Проблемное деловое совещание:
Варианты ответа:
1. () характерна разработка повестки дня с регламентацией времени на выступления и обсуждение рассматриваемой проблемы
2. - регулярно собирается для решения оперативных вопросов по плану в определенные дни
3. - может не иметь регламентированной повестки дня, зачастую проводится без председателя и сводится к обмену мнениями по какому-либо вопросу
4. - все ответы верны

7. Вопрос:
Прием «зацепки»:
Варианты ответа:
1. выражается в необычном вопросе, сравнении, кратком изложении проблемы
2. - Заключается в непосредственном переходе к делу сразу, без вступления
3. - заключается в использовании дружеских слов, личного обращения по имени и отчеству, который позволит установить контакт в начале разговора
4. - все ответы верны

8. Вопрос:
Антикульминационная структура изложения материала:
Варианты ответа:
1. решение проблемы дано в начале выступления, а потом оно раскрывается и поясняется
2. - выводы делаются в конце выступления
3. - основная проблема раскрывается в середине выступления
4. - все ответы верны

9. Вопрос:
Прямое ускорение:
Варианты ответа:

1. () стимулируется за счет фраз с предложением принять сразу решение по интересующей проблеме
2. - предполагает в процессе деловой беды предлагать не одно, а несколько решений
3. - позволяет привести собеседника к окончательному решению постепенно
4. - все ответы верны

10. Вопрос:
В конце делового совещания руководитель должен:
Варианты ответа:

1. четко сформулировать решения, принятые в ходе коллективного обсуждения
2. - не назначать ответственных исполнителей
3. - выделить основные моменты рассматриваемого вопроса
4. - все ответы верны

11. Вопрос:
Пирамидальная структура изложения материала:
Варианты ответа:

1. () основная проблема раскрывается в середине выступления
2. - выводы делаются в конце выступления
3. - решение проблемы дано в начале выступления, а потом оно раскрывается и поясняется
4. - все ответы верны

12. Вопрос:
Постоянно действующее совещание:
Варианты ответа:

1. регулярно собирается для решения оперативных вопросов по плану в определенные дни
2. - может не иметь регламентированной повестки дня, зачастую проводится без председателя и сводится к обмену мнениями по какому-либо вопросу
3. - характерна разработка повестки дня с регламентацией времени на выступления и обсуждение рассматриваемой проблемы
4. - все ответы верны

13) Расположите в правильной хронологической последовательности:
Подготовка к переговорам -включает в себя следующие этапы:
выявление области взаимных интересов
установление рабочих отношений с партнером
решение организационных вопросов (повестка дня, место и время встречи)
нахождение общего подхода и подготовка переговорной позиции, в том числе формулировка вариантов решения и предложений по обсуждаемым вопросам

14. Установите соответствие между терминами и их определениями: к каждой позиции, данной в первом столбце, подберите соответствующую позицию из второго столбца.

| Термины | Определения |
|---|---|
| А) Выжидание | 1) подача заведомо ложной информации Б |
| Б) Блеф | 2) ориентируется на закрытие собственной позиции, используется чаще всего н |
| В) Сюрприз | односторонних переговорах А |
| Г) Выдвижение ультиматума | 3) сторона принимает предложение партнера, которое по всем расчетам не должно было быть принятым В |
| | 4)требование принять неудобное и невыгодное предложение под предлогом срыва переговоров Г |

15. Наука и искусство ведения международных отношений посредством переговоров; мирный способ, при помощи которого эти отношения регулируются и ведутся руководителями государств и специальными органами внешних сношений — это ... дипломатия

16. **Задача** (6 баллов)
Проанализировать переговорный кейс, найти ошибки в поведении оппонентов и рассчитать стратегию выигрыша.
**Диалог торгового представителя (ТП) с Закупщиком (З).**
***ТП: Я вам хочу предложить наш продукт. Перед вами коммерческое предложение.***
***З: Да.***
***ТП: Для начала мы вам предложим стартовые условия, но, если проработаем три месяца, отсрочку увеличим.***
***З: Продолжайте.***
***ТП: Мы можем еще и скидку дать, и продвижение.***
***З: Да-да.***
***ТП: А еще — бесплатная доставка.***
Очень часто достаточно просто внимательно слушать, и оппонент все сам преподнесет на «блюдечке с золотой каемочкой». Рассыпая «бобы», выдавая много той информации, о которой нас даже не спрашивали, мы упрощаем задачу собеседнику и осложняем себе. Те, кто занимается закупками, в совершенстве владеют этим приемом и знают — его результат весьма эффективен.
Что происходит, когда оппонент молчит и внимательно слушает? Мы говорим. Когда нас слушают, причем внимательно, делая пометки по ходу нашей речи, мы раскрываемся. Использовать прием «молчать и слушать» — это и есть работа с человеческими пороками. Люди болтливы.

Преподаватель _____М.Г Клевцова

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«ЮГО-ЗАПАДНЫЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Факультет экономики и менеджмента
Направление подготовки (специальность)

38.03.02 Менеджмент

Учебный предмет, курс, дисциплина (модуль):
2 курс Управление бизнес переговорами

Утверждено на заседании кафедры
Региональной экономики и менеджмента
от «__»_____20____г.
протокол №___

И.о. зав. кафедрой Ю.С. Положенцева

**Промежуточная аттестация (зачет)**
**ВАРИАНТ № 12 для бланкового тестирования**
*Вопросы: 1-15 за каждый 2 балла*

**1 Назовите основные индикаторы успешности переговоров в условиях конфликта**
А) субъективные оценки переговоров и их результатов;
Б) наличие итогового документа, в котором отражено соглашение сторон по решению проблемы;
В) выполнение обеими сторона взятых на себя обязательств;
Г) быстротечность переговоров.
**2 Определите общие признаки переговоров**
А) это диалог как минимум двух сторон;
Б) переговоры ведутся только в условиях конфликта;
В) предметом обсуждения на переговорах является значимая для обеих сторон проблема;
Г) участники переговоров абсолютно независимы друг от друга.
**3 К переговорам обычно приступают, если:**
А) стороны заинтересованы в дружественных отношениях;
Б) есть четкое правовое решение проблемы;
В) баланс сил неравный;
Г) отсутствует ясная и четкая регламентация для решения возникших проблем.
**4 Основа любых переговоров – это: А) интересы**;
Б) коммуникации;
В) общение;
Г) ситуация.
**5 Чтобы переговоры могли проходить эффективно, прежде всего нужно определить:**
А) инструменты;
Б) решение;
В) цель;
Г) место.
**6 К какой модели поведения в переговорном процессе относится следующее поведение: «Отказывается приступать к обсуждению конфликтной проблемы; стремится уйти от обсуждаемой проблемы, и изменить предмет обсуждения»?**
А) избегающий;
Б) уступающий;
В) отрицающий;
Г) наступающий.
**7 Сколько основных стратегий поведения в переговорном процессе выделяют исследователи?**
А) одна;
Б) две;
В) три;
Г) четыре.
**8 В рамках какой стратегии в переговорном процессе ставиться основная цель – выигрыш за счет проигрыша оппонента?**
А) выигрыш – выигрыш;
Б) выигрыш – проигрыш;
В) проигрыш – проигрыш;
Г) проигрыш – выигрыш.
**9 В рамках какой стратегии в переговорном процессе ставиться основная цель – уход от конфликта, уступая оппоненту?**
А) выигрыш – выигрыш;

Б) выигрыш – проигрыш;
В) проигрыш – проигрыш;
Г) проигрыш – выигрыш.

**10 Взаимозависимые переговоры предполагают:**

А) совпадение интересов партнеров;
Б) слишком большое расхождение интересов;
В) смешенные интересы партнеров;
Г) все вышеперечисленное верно.

**11 Если потенциальные участники переговоров не готовы к совместным действиям и решениям или считают их невыгодными или преждевременными, какая функция переговоров должна быть реализована прежде всего?**

А) совместное решение проблемы;
Б) информационно-комуникационная;
В) функция регуляции;
Г) функция отвлечения внимания.

**12 Какая функция переговоров используется для того, чтобы не допустить выхода ситуации из-под контроля участников конфликта, особенно в наиболее острые моменты развития отношений?**

А) функция пропаганды;
Б) функция проволочек;
В) функция регуляции;
Г) функция отвлечения внимания.

**13. Расположите в правильной хронологической последовательности:**

А) Анализ итогов деловых переговоров
Б) Проведение переговоров
В) Подготовка переговоров
Г) Решение проблемы (завершение переговоров)

**14. Установите соответствие между понятием и его сутью**

| | |
|---|---|
| 1. Общение невербальное | А. конфликтным переговорам свойственны соперничество, соревнование и недоверие; участники переговоров преследуют часто противоположные цели, способ их взаимодействия открыто «оппозиционный». |
| 2. Переговоры с конфликтной доминантой | Б. – искусство комбинации средств, не только словесных, ради достижения результата. |
| 3. Обратная связь | В. средства речевого поведения, невыраженные в словах, а с помощью жестов, выражения лица, внешности, пространства, времени, характеристик голоса (тон, громкость речи и интонация, паузы). |
| 4. Стратагема | Г. активизация двусторонних отношений, обеспечивающих совместную деятельность и совместное понимание сути проблемы, заинтересованность в ее решении. |

**15.Что такое Полемика?**

Ответ: - это спор при обсуждении любых вопросов, непримиримость высказываемых оснований.

**16.Задача**

Проанализировать переговорный кейс, найти ошибки в поведении оппонентов и рассчитать стратегию выигрыша.

**Диалог торгового представителя (ТП) с Закупщиком (З).**

***ТП: Я вам хочу предложить наш продукт. Перед вами коммерческое предложение.***
***З: Да.***
***ТП: Для начала мы вам предложим стартовые условия, но, если проработаем три месяца, отсрочку увеличим.***
***З: Продолжайте.***
***ТП: Мы можем еще и скидку дать, и продвижение.***
***З: Да-да.***
***ТП: А еще — бесплатная доставка.***

Очень часто достаточно просто внимательно слушать, и оппонент все сам преподнесет на «блюдечке с золотой каемочкой». Рассыпая «бобы», выдавая много той информации, о которой нас даже не спрашивали, мы упрощаем задачу собеседнику и осложняем себе. Те, кто занимается закупками, в совершенстве владеют этим приемом и знают — его результат весьма эффективен.

Что происходит, когда оппонент молчит и внимательно слушает? Мы говорим. Когда нас слушают, причем внимательно, делая пометки по ходу нашей речи, мы раскрываемся. Использовать прием «молчать и слушать» — это и есть работа с человеческими пороками. Люди болтливы.

Преподаватель М.Г. Клевцова

***Шкала оценивания результатов тестирования:*** в соответствии с действующей в университете балльно-рейтинговой системой оценивание результатов промежуточной аттестации обучающихся осуществляется в рамках 100-балльной шкалы, при этом максимальный балл по промежуточной аттестации обучающихся по очной форме обучения составляет 36 баллов, по очно-заочной и заочной формам обучения – 60 баллов (установлено положением П 02.016).

Максимальный балл за тестирование представляет собой разность двух чисел: максимального балла по промежуточной аттестации для данной формы обучения (36 или 60) и максимального балла за решение компетентностно-ориентированной задачи (6).

Балл, полученный обучающимся за тестирование, суммируется с баллом, выставленным ему за решение компетентностно-ориентированной задачи.

Общий балл по промежуточной аттестации суммируется с баллами, полученными обучающимся по результатам текущего контроля успеваемости в течение семестра; сумма баллов переводится в оценку по дихотомической шкале следующим образом:

Соответствие 100-балльной и дихотомической шкал

| *Сумма баллов по 100-балльной шкале* | *Оценка по дихотомической шкале* |
|---|---|
| 100-50 | зачтено |
| 49 и менее | не зачтено |

***Критерии оценивания результатов тестирования:***

Каждый вопрос (задание) в тестовой форме оценивается по дихотомической шкале: выполнено – **2 балла**, не выполнено – **0 баллов**.

**Шкала оценивания решения компетентностно-ориентированной задачи*:*** в соответствии с действующей в университете балльно-рейтинговой системой оценивание результатов промежуточной аттестации обучающихся осуществляется в рамках 100-балльной шкалы, при этом максимальный балл по промежуточной аттестации обучающихся по очной форме обучения составляет 36 баллов, по очно-заочной и заочной формам обучения – 60 (установлено положением П 02.016).

Максимальное количество баллов за решение компетентностно-ориентированной задачи – 6 баллов.

Балл, полученный обучающимся за решение компетентностно-ориентированной задачи, суммируется с баллом, выставленным ему по результатам тестирования.

Общий балл промежуточной аттестации суммируется с баллами, полученными обучающимся по результатам текущего контроля успеваемости в течение семестра; сумма баллов переводится в оценку по дихотомической шкале шкале*:*

Соответствие 100-балльной и дихотомической шкал

| *Сумма баллов по 100-балльной шкале* | *Оценка по дихотомической шкале* |
|---|---|
| 100-50 | зачтено |
| 49 и менее | не зачтено |

***Критерии оценивания решения компетентностно-ориентированной задачи:***

**6-5 баллов** выставляется обучающемуся, если решение задачи демонстрирует глубокое понимание обучающимся предложенной проблемы и разностороннее ее рассмотрение; свободно конструируемая работа представляет собой логичное, ясное и при этом краткое, точное описание хода решения задачи (последовательности (или выполнения) необходимых трудовых действий) и формулировку доказанного, правильного вывода (ответа); при этом обучающимся предложено несколько вариантов решения или оригинальное, нестандартное решение (или наиболее эффективное, или наиболее рациональное, или оптимальное, или единственно правильное решение); задача решена в установленное преподавателем время или с опережением времени.

**4-3 балла** выставляется обучающемуся, если решение задачи демонстрирует понимание обучающимся предложенной проблемы; задача решена типовым способом в установленное преподавателем время; имеют место общие фразы и (или) несущественные недочеты в описании хода решения и (или) вывода (ответа).

**2-1 балла** выставляется обучающемуся, если решение задачи демонстрирует поверхностное понимание обучающимся предложенной проблемы; осуществлена попытка шаблонного решения задачи, но при ее решении допущены ошибки и (или) превышено установленное преподавателем время.

**0 баллов** выставляется обучающемуся, если решение задачи демонстрирует непонимание обучающимся предложенной проблемы, и (или) значительное место занимают общие фразы и голословные рассуждения, и (или) задача не решена.

МИНОБРНАУКИ РОССИИ
Юго-Западный государственный университет

Кафедра региональной экономики и менеджмента

УТВЕРЖДАЮ:
Заведующий кафедрой
региональной экономики и менеджмента
*(наименование кафедры полностью)*

_____ Ю.С. Положенцева
*(подпись)*

«_31_» __08____ 2026 г.

ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА
для текущего контроля успеваемости
и промежуточной аттестации обучающихся
по дисциплине
Институциональная экономика
*(наименование дисциплины)*

38.03.02 Менеджмент
*(код и наименование ОПОП ВО)*

Курск – 2026

## 1 ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА ДЛЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ

### *1.1. ТЕМЫ СООБЩЕНИЙ (ДОКЛАДОВ)*

*Тема 1 Введение в институциональную экономическую теорию: Предмет и методологические принципы институциональной экономики. Направления институционального анализа: традиционный институционализм, неоинституционализм, новый институционализм. Инструментарий институциональной экономики: Институт, и норма. Понятие нормы как фактора экономического поведения. Признаки и типы норм. Норма и правило поведения*

1. Институты и правила. Формальные и неформальные институты.
2. Устойчивые неформальные институты в российской экономике.
3. Трансформация формальных институтов в России в 90-е годы.
4. Трансформация неформальных институтов в России в 90-е годы.
5. Поведенческие предпосылки институционального анализа.
6. Этические нормы и экономическое поведение.
7. Социальная мотивация, формирование и координация предпочтений.
8. Трансакционные издержки и спецификация (размывание) прав собственности.
9. Внешние эффекты и минимизация трансакционных издержек.
10. Контракты и трансакционные издержки
11. Рынки, организации и права собственности.
12. Контроль, экономическая власть и эффективность организации.
13. Институты и типы экономических организаций.
14. Традиционная теория групп. Большие группы и коллективные блага.
15. Малые группы. Необходимость организации, коллективное и частное благо.
16. Понятие институциональной структуры. Эволюция институтов.
17. Институты в различных экономических порядках.
18. Трансформация институциональной структуры: роль государства и эволюционных механизмов.
19. Институты и эффективность экономических систем.
20. Формирование институциональной структуры в переходной экономике.
21. Институты как решение проблемы мотивации: российская специфика.
22. Внутренние и внешние институты в советской экономике.
23. Институты лицензирования и стандартизации как механизм контроля качества в российской экономике.
24. Развитие института корпоративной культуры в России.
25. Трансакции рационирования в российской экономике.
26. Трансакции управления в российской экономике.
27. Институциональные ловушки в российской экономике.
28. Неблагоприятный отбор на рынках потребительских товаров в российской экономике.
29. Неблагоприятный отбор на рынках капитала в российской экономике.
30. Неблагоприятный отбор на рынках труда в российской экономике.

31. Моральный риск на рынках потребительских услуг в российской экономике.
32. Роль неформальных институтов в перераспределении ресурсов в советской экономике.
33. Эффективность неоклассических контрактов в российской экономике.
34. Эффективность отношенческих контрактов в российской экономике.
35. Институты как механизмы минимизации трансакционных издержек в советской экономике.
36. Государство защищающее и государство производящее (по Дж.Бьюкенену)
37. Механизм принятия решений на государственном уровне на конкретных примерах мероприятий экономической политики
38. Методы измерения теневого сектора экономики и способы борьбы с ним, применяемые в российской и мировой практике
39. Институциональные ловушки в российской экономике
40. Административные барьеры и экономический рост в России
41. Оценка российских реформ зарубежными специалистами
42. Инвестиционная проблема в российской экономике с точки зрения институциональной экономики и методы ее решения
43. Неформальный сектор экономики и специфические институты, формирующиеся в этом секторе.
44. Рентоориентированное поведение в российской экономике.
45. Развитие теории прав собственности в работах западных экономистов.
46. Ловушка адаптационной экономики
47. Теневая экономика
48. . Коррупционная ловушка
49. .Бюрократическая ловушка
50. Ловушка частичной реформы
51. Экономическое поведение, его признаки и формы.
52. Мотивация индивидуального экономического поведения. Модель мотивации.
53. Согласованность поведения как фактор эффективности трансакций.
54. Несовершенство экономической среды, его влияние на мотивацию индивидуального поведения.
55. Несовпадение частных ментальных моделей и проблема координации.
56. Координация как процесс формирования общей модели трансакционного поведения. Формы координации.
57. Институциональный механизм согласования поведения.
58. Координационный эффект, его источники и распределение. Чистая и смешанная координация. Распределительный эффект.
59. Влияние распределительной функции института на мотивацию участников институционального процесса и координационную эффективность институциональной среды.
60. Институциональная сфера как арена социальных конфликтов.
61. Проблемы развития современной экономики и экономической науки.
62. Глобализация в современном мире: основные тенденции.
63. Перспективы институциональных изменений противодействующих

процессу глобализации.
64. Экономическая наука современной России.
65. Преемственность научных школ и задачи экономической науки.
66. Каковы основные исторические предпосылки формирования институционализма?
67. Какие научные подходы к объяснению развития общественного хозяйства под влиянием тенденций обобществления труда и производства в американской экономике стали преобладать на рубеже XIX–XX веков?
68. В чем проявляется анонимность рыночных отношений и каковы ее последствия для развития хозяйственных связей?
69. Что является объектом и предметом изучения институциональной экономики?
70. Что общего и в чем отличия между старой и новой институциональ-ной теорией?
71. Почему неоклассическая модель спроса и предложения не обеспечивает бесконфликтного взаимодействия хозяйственных субъектов (объясните существование банкротств, случаев типа «кинуть партнера»)?
72. Почему знание неоклассической теории экономистами США, Германии, Греции, Чили, России, Египта и других стран не обеспечивает одинаковых результатов развития? Почему использование неоклассических рецептов, зарекомендовавших себя положительно в одних странах, не приводит к таким же результатам в других странах?
73. Почему фирмы стремятся к централизации, поглощая компании и переходя к трансфертным ценам, в ущерб рыночным отношениям?
74. Каковы необходимые условия реализации неоклассических моделей спроса и предложения, сбережений и инвестиций, взаимодействий хозяйственных субъектов? При каких политических и экономических ограничениях существуют неоклассические модели?
75. Возможно ли применение неоклассических моделей в нестационарной экономике? Обоснуйте.
76. Какие экономические и неэкономические факторы оказывают влияние на индивидуальный выбор?
77. Какое определение института, по Вашему мнению, можно использо-вать в экономическом анализе?
78. Какую роль играют нормы и правила в упорядочении хозяйственных взаимодействий?

***Шкала оценивания*:** 6 балльная
***Критерии оценивания:***

**6-5 баллов** (или оценка **«отлично»**) выставляется обучающемуся, если тема доклада раскрыта полно и глубоко, при этом убедительно и аргументированно изложена собственная позиция автора по рассматриваемому вопросу; структура доклада логична; изучено большое количество актуальных источников, грамотно сделаны ссылки на источники; самостоятельно подобран яркий иллюстративный материал; сделан обоснованный убедительный вывод.

**4-3 баллов** (или оценка **«хорошо»**) выставляется обучающемуся, если тема доклада раскрыта полно и глубоко, сделана попытка самостоятельного осмысления темы; структура доклада логична; сделан обоснованный вывод; имеют место незначительные недочеты в содержании доклада.

**2-1 баллов** (или оценка **«удовлетворительно»**) выставляется обучающемуся, если тема доклада раскрыта неполно и (или) в изложении темы имеются недочеты и ошибки; структура доклада логична; приведены общие примеры; вывод сделан, но имеет признаки неполноты и неточности; имеются замечания к содержанию доклада.

**0 баллов** (или оценка **«неудовлетворительно»**) выставляется обучающемуся, если тема доклада не раскрыта и (или) в изложении темы имеются грубые ошибки; материал не структурирован, излагается непоследовательно и сбивчиво; не приведены примеры или приведены неверные примеры; отсутствует вывод или вывод расплывчат и неконкретен.

***1.2. КЕЙС-ЗАДАЧИ***

*Тема 2 Теория игр и моделирование взаимодействий в институциональной экономике Экономический анализ прав собственности. Трансакции и трансакционные издержки. Характеристики трансакций. Виды трансакций.*

**Кейс-задача 1** Кейс 18 Ценовая война и проблема кооперации в кн. Курс институцио-нальной экономики: задачник. Ч.1 Институты / под ред. Е.А. Подколзиной,. Гос. ун-т-Высшая школа экономики. Изд дом ГУ ВШЭ, 2009. С.54-55

**Кейс-задача 2** Кейс 3 Параметры трансакции и выбор структуры управления в кн. Курс институциональной экономики: задачник. Ч.3 Трансакционные издержки / под ред. Е.А. Подколзиной,. Гос. ун-т-Высшая школа экономики. Изд дом ГУ ВШЭ, 2009. С.25-29

**Кейс-задача 3** Кейс 9 Трансакционные издержки после заключения контракта: главные ошибки при купли-продаже жилья. в кн. Курс институциональной экономики: задачник. Ч.3 Трансакционные издержки / под ред. Е.А. Подколзиной,. Гос. ун-т-Высшая школа экономики. Изд дом ГУ ВШЭ, 2009. С.41-43

***Шкала оценивания*:** 6 балльная
***Критерии оценивания:***

**6-5 баллов** выставляется обучающемуся, если решение задачи демонстрирует глубокое понимание обучающимся предложенной проблемы и разностороннее ее рассмотрение; свободно конструируемая работа представляет собой логичное, ясное и при этом краткое, точное описание хода решения задачи (последовательности (или выполнения) необходимых трудовых действий) и формулировку доказанного, правильного вывода (ответа); при этом

обучающимся предложено несколько вариантов решения или оригинальное, нестандартное решение (или наиболее эффективное, или наиболее рациональное, или оптимальное, или единственно правильное решение); задача решена в установленное преподавателем время или с опережением времени.

**4-3 балла** выставляется обучающемуся, если решение задачи демонстрирует понимание обучающимся предложенной проблемы; задача решена типовым способом в установленное преподавателем время; имеют место общие фразы и (или) несущественные недочеты в описании хода решения и (или) вывода (ответа).

**2-1 балла** выставляется обучающемуся, если решение задачи демонстрирует поверхностное понимание обучающимся предложенной проблемы; осуществлена попытка шаблонного решения задачи, но при ее решении допущены ошибки и (или) превышено установленное преподавателем время.

**0 баллов** выставляется обучающемуся, если решение задачи демонстрирует непонимание обучающимся предложенной проблемы, и (или) значительное место занимают общие фразы и голословные рассуждения, и (или) задача не решена.

### *1.3 ВОПРОСЫ ДЛЯ СОБЕСЕДОВАНИЯ*

*Тема 3 Контрактная организация экономических взаимодействий. Теория контрактов: Оппортунистическое поведение в контрактных отношениях. Предконтрактный и постконтрактный оппортунизм, их предпосылки, формы, способы блокирования. Классическая, неоклассическая и отношенческая модели контрактов*

1. Перечислите и охарактеризуйте основные элементы структуры контракта. Опишите эти элементы на примере контракта между владельцем квартиры и работниками, которые делают в ней ремонт.
2. Приведите пример, иллюстрирующий соотношение между субъективным и объективным размерами контракта. Можно ли утверждать, что субъективный и объективный размеры контракта никогда не совпадают?
3. Какие элементы структуры контракта приобретают особую важность с увеличением продолжительности контракта? Почему? Приведите примеры, подтверждающие Вашу точку зрения.
4. Перечислите основные черты совершенного контракта. Как должен был бы выглядеть совершенный контракт между профессором и университетом?
5. Выделите причины несовершенства реальных контрактов. На примере взаимодействия студента и университета покажите, почему стороны не могут заключить совершенный контракт.
6. Выделите основные предпосылки теории агентства и опишите схему взаимодействия принципала и агента. Приведите примеры агентских отношений, возникающих на товарном рынке, кредитном рынке, рынке страхования, рынке труда. Для каждого примера укажите, кто является

принципалом, кто является агентом, какие действия предпринимает каждый из них.

7. Опишите отношения между топ-менеджерами, акционерами и наемными работниками в терминах теории агентства. Кем является менеджер – принципалом или агентом? Обоснуйте свой ответ

8. Приведите пример неблагоприятного отбора на рынке труда. Почему в данном случае возникает неблагоприятный отбор и в чем он заключается? Охарактеризуйте влияние неблагоприятного отбора на благосостояние каждого участника взаимодействия.

9. Каким образом механизм сигналов способствуют решению проблемы неблагоприятного отбора? Кто из участников взаимодействия имеет возможность подать сигнал и заинтересован в этом? Проиллюстрируйте Ваш ответ примером.

10. Приведите примеры использования механизма сигналов на рынке труда, на рынке страхования, на рынке кредитов. Обоснуйте выбор примеров.

11. Может ли принципал выявить скрытые характеристики потенциальных агентов? Если нет, то почему? Если да, то каким образом он может действовать?

12. Покажите на примере, каким образом механизм фильтрации позволяет решить проблему неблагоприятного отбора.

13. В чем отличия между действием механизмов сигналов и фильтрации, которые могут применяться для решения проблемы неблагоприятного отбора на рынке труда? Аргументируйте Ваш ответ, используя примеры.

***Шкала оценивания*:** 6 балльная

***Критерии оценивания:***

**6-5 баллов** (или оценка **«отлично»)** выставляется обучающемуся, если он принимает активное участие в беседе по большинству обсуждаемых вопросов (в том числе самых сложных); демонстрирует сформированную способность к диалогическому мышлению, проявляет уважение и интерес к иным мнениям; владеет глубокими (в том числе дополнительными) знаниями по существу обсуждаемых вопросов, ораторскими способностями и правилами ведения полемики; строит логичные, аргументированные, точные и лаконичные высказывания, сопровождаемые яркими примерами; легко и заинтересованно откликается на неожиданные ракурсы беседы; не нуждается в уточняющих и (или) дополнительных вопросах преподавателя.

**4-3 баллов** (или оценка **«хорошо»)** выставляется обучающемуся, если он принимает участие в обсуждении не менее 50% дискуссионных вопросов; проявляет уважение и интерес к иным мнениям, доказательно и корректно защищает свое мнение; владеет хорошими знаниями вопросов, в обсуждении которых принимает участие; умеет не столько вести полемику, сколько участвовать в ней; строит логичные, аргументированные высказывания, сопровождаемые подходящими примерами; не всегда откликается на неожиданные ракурсы беседы; не нуждается в уточняющих и (или) дополнительных вопросах преподавателя.

**2-1 баллов** (или оценка **«удовлетворительно»)** выставляется обучающемуся, если он принимает участие в беседе по одному-двум наиболее простым обсуждаемым вопросам; корректно выслушивает иные мнения; неуверенно ориентируется в содержании обсуждаемых вопросов, порой допуская ошибки; в полемике предпочитает занимать позицию заинтересованного слушателя; строит краткие, но в целом логичные высказывания, сопровождаемые наиболее очевидными примерами; теряется при возникновении неожиданных ракурсов беседы и в этом случае нуждается в уточняющих и (или) дополнительных вопросах преподавателя.

**0 баллов** (или оценка **«неудовлетворительно»)** выставляется обучающемуся, если он не владеет содержанием обсуждаемых вопросов или допускает грубые ошибки; пассивен в обмене мнениями или вообще не участвует в дискуссии; затрудняется в построении монологического высказывания и (или) допускает ошибочные высказывания; постоянно нуждается в уточняющих и (или) дополнительных вопросах преподавателя.

### *1.4 ПОРТФОЛИО*

*Тема 4 Институциональная теория фирмы: Контрактная трактовка фирмы. Содержание внутрифирменных контрактов, их виды. Институциональная теория государства: Консенсуссная модель государства. Рентоориентированное поведение, его цель и формы. Институциональные изменения: Эволюционный и революционный вариант развития институтов.*

Перечень работ студента, которые входят в портфолио:

1. Контрактная трактовка фирмы. Содержание внутрифирменных контрактов, их виды.
2. Институциональная теория государства: консенсуссная модель государства. Рентоориентированное поведение, его цель и формы.

**Системные ловушки**

1. Ловушка адаптационной экономики
2. Теневая экономика
3. Коррупционная ловушка
4.Бюрократическая ловушка
5. Ловушка частичной реформы

**Структурные ловушки**

6.Ловушка инерционности
7. Инфляционной спирали непродуктивной экономики
8. Инвестиционная ловушка
9. Ловушка модели социального контракта
10. Ловушка бедности
11. Ловушка богатства
12. Ловушка общественного сектора

**Финансовые ловушки**

13. Ловушка неплатежей
14. Уклонение от уплаты налогов

15. Бартерная ловушка
16. Ловушка процентных ставок
17. Ловушка неэффективного собственника
Ловушка экономической ментальности
18. Ловушка инерционной ментальности
19. Ловушка необразованности
20. Социальный поппулизм
Ловушки инерционного развития
21. Психологическая неготовность
22. Рентоориентированное поведение
23. Ловушка догоняющего развития и копирования
24. Имитация инновационной деятельности

3. Институциональные изменения: эволюционный и революционный вариант развития институтов.

Учебная работа должна соответствовать общим требованиям,

Работа выполняется индивидуально. Коллективные работы не принимаются. Одинаковые работы будут оценены в 0 баллов.

Работа выполняется самостоятельно. Плагиат оценивается в 0 баллов. При возникновении частных вопросов в ходе написания работы можно консультироваться с лектором и преподавателями семинарских занятий лично или по электронной почте. Размер каждого элемента пртфолио (не включая титульный лист и список использованной литературы) – 10-12 листов: Times New Roman, 14 или эквивалент, интервал 1.5, стандартные поля. Текст должен содержать ссылки на цитируемые источники.

Работа должна включать в себя следующие выделенные в тексте разделы:

**Введение.**

Данный раздел должен содержать следующее:

- очень краткий пересказ статьи, освещающий суть рассматриваемого взаимодействия/института/явления.
- постановка проблемы в рамках выбранной темы;
- обоснование выбора для анализа данной темы и проблемы.

**Основная часть.**

Данный раздел посвящен непосредственно раскрытию темы, он должен занимать не менее 2/3 объема работы и освещать следующие вопросы:

– анализ рассматриваемого в статье взаимодействия/института/явления с использованием изучаемого в курсе понятийного аппарата и инструментария;

– анализ и личную оценку студента (аргументированную на основе материала курса) адекватности приведенных в статье выводов и/или предлагаемые студентом (исходя из проведенного анализа) выводы и направления решения проблемы.

– попытки применения в анализе аналитического аппарата институциональной экономики и построение формальных или простых качественных моделей описываемых явлений/взаимодействий не являются обязательными, но всячески приветствуются.

**Заключение.**

Данный раздел посвящен обобщению полученных в ходе анализа выводов. Он должен подводить итог написанному в основной части и содержать выводы о том, что аппарат институциональной экономики может привнести в анализ описываемых явлений.

**Список литературы.**

***Шкала оценивания*:** 6 балльная

***Критерии оценивания:***

**6-5 баллов** баллов (или оценка «отлично») выставляется обучающемуся, если задание выполнено точно и полно; проект выполнен полностью самостоятельно и демонстрирует сформированные у автора навыки проектной деятельности; в проекте реализован креативный подход: предложено оригинальное (или инновационное) решение; сформулированы мотивированные выводы; рекомендации обоснованы и объективны;

безукоризненно выполнены требования к оформлению проекта; защита проекта (презентация и доклад) осуществлена в яркой, интересной форме.

**4-3 баллов** (или оценка **«хорошо»)** выставляется обучающемуся, если задание на проект в целом выполнено; портфолио выполнено с незначительным участием преподавателя(консультации) и демонстрирует владение автором большинством навыков, имеются незначительные погрешности в содержании и (или) оформлении портфолио; защита проекта (презентация и доклад) осуществлена в традиционной академической форме.

**2-1 баллов** (или оценка **«удовлетворительно»)** выставляется обучающемуся, если задание на проект выполнено неточно и (или) неполно; выполнение проекта происходило при постоянном участии и помощи преподавателя; предложено наиболее простое, но допустимое решение; в проекте имеются недочеты и ошибки; выводы (заключение) не бесспорны; рекомендации имеются, но носят формальный характер; очевидны недочеты в оформлении проекта; защита проекта осуществлена в устной форме (без презентации) или доклад не отражал основное содержание проекта (или презентация не отражала основные положения доклада).

**0 баллов** (или оценка **«неудовлетворительно»)** выставляется обучающемуся, если задание на проект не выполнено или выполнено менее чем наполовину, при этом автор не обращался (или недостаточно обращался) к преподавателю за консультацией или помощью; в проекте допущены грубые ошибки; отсутствует вывод или автор испытывает затруднения с выводами (заключение носит формальный характер); не соблюдаются требования к оформлению проекта; защита проекта представляла собой неструктурированные рассуждения автора с отклонением от темы проекта.

## 2 ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА ДЛЯ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Юго-Западный государственный университет»

Факультет экономики и менеджмента
Направление подготовки
38.03.02 Менеджмент

Учебный предмет, курс, дисциплина (модуль) :
2 курс, Институциональная экономика

Утверждено на заседании кафедры
Региональной экономики и менеджмента
от «__»_____202__г.
протокол №___

И.о.зав.кафедрой Ю.С. Положенцева

**Промежуточная аттестация (зачет)**
**ВАРИАНТ № 1 для бланкового тестирования**

1.Веблен рассматривал институты как
а) коллективные действия, ограничивающие действия индивидуальные;
б) результат поведенческих привычек;
в) привычки.

2. Для совершенно рационального экономического агента характерно:
а) нейтральность к риску;
б) следование сложившимся рутинам;
в) отсутствие издержек принятия решений;

3. Исследовательская программа неоклассической теории
а) содержит в своем ядре те же предпосылки, что и исследовательская программа неоинституциональной теории;
б) предполагает, что трансакционные издержки всегда сводятся к минимуму;
в) совпадает с исследовательской программой неоклассической теории.

4.Для однородного товара характерно:
а) продажа на рынке в условиях совершенной информации;
б) отсутствие проблемы качества;
в) незначимость такого фактора, как репутация производителя;
г) все верны кроме 1 варианта ответа.

5. Выберите верное утверждение:
а) в поведение Робинзона Крузо не может быть отношенческих рутин;
б) технологические рутины, как правило, решают задачу координации с другими людьми;
в) отнощенческие рутины формируются при достаточно хорошо развитой системе отношений в обществе;
г) технологические рутины формируются при достаточно высоком уровне развития технологий.

6. Возможны следующие источники возникновения неформальных правил:
а) привычки;
б) законодательное внедрение;
в) традиции;
г) объективизация существующих норм.

7. Преимущества неформальных институтов над формальными в том, что они
а) могут трактоваться по-разному в зависимости от решаемой задачи;
б) допускают гибкость реализации санкции;
в) значительны в условиях слабого государства;
г) проявляются в больших группах с редкими социальными связями.

8. Компонентами рутин являются:
а) предпочтения;
б) ожидания;
в) знания;
г) ценности.

9. Институты могут выполнять функции
а) обеспечения координации между экономическими агентами;
б) обучения;
в) повышения уровня рациональности экономических агентов;
г) решения проблемы безработицы;

д) все верны кроме 3 варианта ответа.

10. Выберите верные утверждения:

а) абсолютных ценностей не существует.

б) на основе фундаментальных ценностей формируются моральные нормы;

в) люди придерживаются своих ценностей вне зависимости от издержек такого поведения;

г) люди относятся к нормам морали, принятым в обществе, некритически и склонны рассматривать их как объективно заданные.

11.Экономические институты

а) обусловливают глобальный минимум трансакционных издержек;

б) позволяют снизить издержки выбора в условиях неопределенности;

в) являются стабильными только в том случае, если обладают свойством эффективности;

г) подчиняются принципу «естественного отбора»: неэффективные институты со временем вытесняются эффективными.

12. Подход к институтам как к равновесиям в повторяющихся взаимодействиях характерен для

а) традиционного институционализма;

б) О. Уильямсона и его последователей;

в) школы сравнительного институционального анализа;

г) неоклассической школы.

13. Установите соответствие между видом ограничений, с которыми сталкиваются экономические агенты и их описанием:

| ВИД ОГРАНИЧЕНИЙ | ОПИСАНИЕ ОГРАНИЧЕНИЙ |
|---|---|
| А) информационные<br>Б) эволюционные<br>В) технологические<br>Г) когнитивные | 1) определяют потенциально возможную эффективность использования ресурсов для производства благ;<br>2) возможности экономического агента усваивать приходящую к нему информацию<br>3) зависимость принимаемых решений от решений принятых в прошлом<br>4) неопределенность, связанная с недостатком значимой для принятия решения информации |

14. Ментальные модели - это?

15. Расположите следующие этапы эволюционного пути институциональных изменений в правильной временной последовательности:

1. Накопление опыта адаптации к переменам с помощью модификации неформальных правил;
2. Изменение формальных правил;
3. Изменение в условиях хозяйственной деятельности;
4. Первоначальное институциональное устройство.

16. Задача

Приведите примеры формальных и неформальных правил, которые регулируют отношения преподавателей и студентов. Как формальные и неформальные правила могут соотноситься друг с другом в этой ситуации?

Лектор _____М.Г Клевцова

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Юго-Западный государственный университет»

Факультет экономики и менеджмента
Направление подготовки
38.03.02 Менеджмент

Утверждено на заседании кафедры
Региональной экономики и менеджмента
от «__»_____202__г.
протокол №___

Учебный предмет, курс, дисциплина (модуль): 2 курс, Институциональная экономика___
Зав.кафедрой____Ю.С. Положенцева

**Промежуточная аттестация (зачет)**
**ВАРИАНТ № 2 для бланкового тестирования**

1.Преимущества формальных институтов над неформальными в том, что они
а) исключают неподчинение;
б) обеспечивают большую эффективность;
в) не допускают неоднозначности трактования;
г) отражают интересы абсолютного большинства членов общества;
д) нет верных ответов.
2. Проблемы принуждения к следованию формальным правилам
а) наиболее остро стоят в случае слабого государства;
б) велики в случае отсутствия стабильных альтернативных институтов;
в) определяются ограниченной рациональностью экономических агентов;
г) велики только тогда, когда эти правила не эффективны.
3. Проблема безбилетника вряд ли возникнет
а) в группе хорошо знакомых друг с другом людей, вовлеченных в продолжительные рабочие отношения;
б) при уплате налогов в обществе, где неформальные правила доминируют над формальными и противоречат им;
в) в группе, где нет плотных социальных связей;
г) в больших социальных группах.
4. Выберите верные утверждения, характеризующие различия между разными уровнями пирамиды экономической культуры:
а) роль знаний на всех уровнях пирамиды экономической культуры одинакова и отражает уровень знаний об экономических отношениях в данном обществе.
б) на уровне массовой экономической культуры ценности доминируют над знаниями;
в) в основе теоретической экономической культуры лежат накопленные обществом навыки;
г) ценности играют наибольшую роль на уровне теоретической экономической культуры;
5. Компонентами культуры являются
а) ценности;
б) механизмы разрешения конфликтов;
в) знания;
г) навыки;
5) все верны кроме 2 варианта ответа.
6. Ментальные модели
а) передаются по наследству;
б) возникают при критическом анализе поведения других людей;
в) содержат представления об окружающем мире;
г) формируются во взаимодействии с другими людьми.
7. Компонентом рутин являются
а) знания;
б) предпочтения;
в) ожидания;
г) ценности.
8. Эффект постановки проблемы проявляется в том, что люди
а) выявляют и количественно измеряют внутренние резервы;
б) делают разный выбор при формулировке вопроса в устном или в письменном виде;

в) не учитывают долгосрочных последствий принимаемых ими решений;
г) демонстрируют различное отношение к риску

9. По поводу какой из нижеследующих предпосылок среди ученых нет единого мнения о том, входит ли она в ядро исследовательской программы неоинституционализма:
а) неполная спецификация прав собственности;
б) ограниченная рациональность;
в) асимметрия информации;
г) равенство нулю трансакционных издержек?

10. Исследовательская программа неоинституциональной теории
а) совпадает с исследовательской программой неоклассической теории;
б) содержит в защитном поясе предпосылку о неполной спецификации прав собственности;
в) содержит в своем ядре предпосылку об асимметрии информации;
г) содержит в защитном поясе предпосылку об ограниченной рациональности.

11. Об ограниченной рациональности агента свидетельствует
а) наличие трансакционных издержек;
б) неоднородность производимого им товара;
в) следование принципу оптимизации;
г) неполнота предпочтений;

12. Сторонники холистического подхода придерживаются мнения, что
а) совокупность отдельных индивидов, составляющих общество, определяет характер экономической системы в целом;
б) любой эгоист является индивидуалистом;
в) идеология, господствующая в обществе, определяет ценности индивидов;
г) в разумно организованном обществе отсутствует проблема принуждения к исполнению правил.

13. Установите соответствия между экономическим институтом и лежащим в его основе механизмом координации:

| ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ | МЕХАНИХЗМ КООРДИНАЦИИ |
|---|---|
| А) кооператив | 1) рынок |
| Б) фонд | 2) отношенческая контрактация |
| В) биржевая торговля | 3) иерархия |

14. Рутина – это?

15.Расположите этапы развития институционализма в хронологическом порядке

1. неоинституционализм
2. изучение демографической проблемы, профсоюзных движений
3. формирование основного понятия институционализма

16. Задача.
Совпадает ли деление правил на возникающие спонтанно и навязанные извне с делением на формальные и неформальные правила? Аргументируйте ваш ответ.

Лектор _____М.Г Клевцова

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Юго-Западный государственный университет»

Факультет экономики и менеджмента
Направление подготовки
38.03.02 Менеджмент

Утверждено на заседании кафедры
Региональной экономики и менеджмента
от «__»_____202__г.
протокол №___

Учебный предмет, курс, дисциплина (модуль) : 2 курс, Институциональная экономика И.о. зав.кафедрой Ю.С. Положенцева

**Промежуточная аттестация (зачет)**
**ВАРИАНТ № 3 для бланкового тестирования**

1. Для ограниченно рационального экономического агента, поведение которого подчиняется принципу удовлетворенности, характерно
а) исследование сложившимся рутинам;
б) минимизация трансакционных издержек;
в) следование принципу оптимизации;
г) постоянный пересмотр стратегии поведения;
2. Предпочтения совершенно рационального экономического агента
а) не могут быть лексикографическими;
б) не обладают свойством транзитивности;
в) обладают свойством полноты;
г) отвечают всем перечисленным выше свойствам.
3. Сторонники холистического подхода придерживаются мнения, что
а) совокупность отдельных индивидов, составляющих общество, определяет характер экономической системы в целом;
б) любой эгоист является индивидуалистом;
в) идеология, господствующая в обществе, определяет ценности индивидов;
г) в разумно организованном обществе отсутствует проблема принуждения
к исполнению правил.
4. Выберите верные утверждения, касающиеся связи культуры и экономического благосостояния:
а) во внеэкономической сфере и определяет только «нерыночные» факторы поведения;
б) культура положительно влияет на благосостояние, поскольку люди с высоким уровнем экономической культуры редко ведут себя неэффективно;
в) культура не влияет на экономическое благосостояние, поскольку лежит
г) культурные стереотипы могут оказывать отрицательное влияние на экономическое благосостояние.
5. Издержки принуждения к следованию нормам
а) обусловлены эффективностью реализации правил, основанных на этих нормах;
б) приводят к росту издержек, связанных с внедрением формальных институтов;
в) одинаковы для всех индивидов, принадлежащих одной социальной группе;
г) могут быть минимизированы за счет введения формальных правил.
6. Правила не могут исполнять функцию
а) обеспечения предсказуемости поведения;
б) координации;
в) обучения формальным институтам;
г) кооперации.
7. . Следующие утверждения наиболее точно характеризуют относительную эффективность неформальных правил:
а) неформальные правила всегда эффективнее формальных, поскольку учитывают ценностные установки экономических агентов;
б) неформальные правила более эффективны в случае плотных социальных связей;
в) формальные правила всегда более эффективны, чем неформальные, поскольку более четко прописаны и доводятся, как правило, до всех членов общества;
г) формальные правила более эффективны в малых группах,
8. Выберите верные утверждения, характеризующие различия между разными уровнями пирамиды экономической культуры
а) на уровне массовой экономической культуры ценности доминируют над знаниями;
б) в основе теоретической экономической культуры лежат накопленные обществом навыки;

в) ценности играют наибольшую роль на уровне теоретической экономической культуры;

г) роль знаний на всех уровнях пирамиды экономической культуры одинакова и отражает уровень знаний об экономических отношениях в данном обществе.

9. Экономические институты

а) обусловливают глобальный минимум трансакционных издержек;

б) позволяют снизить издержки выбора в условиях неопределенности;

в) являются стабильными только в том случае, если обладают свойством эффективности;

г) подчиняются принципу «естественного отбора»: неэффективные институты со временем вытесняются эффективными.

10. Для совершенно рационального экономического агента характерно:

г) нейтральность к риску;

д) следование сложившимся рутинам;

е) отсутствие издержек принятия решений;

11. Исследовательская программа неоклассической теории

а) содержит в своем ядре те же предпосылки, что и исследовательская программа неоинституциональной теории;

б) предполагает, что трансакционные издержки всегда сводятся к минимуму;

в) совпадает с исследовательской программой неоклассической теории.

Об ограниченной рациональности агента свидетельствует

а) наличие трансакционных издержек;

б) неоднородность производимого им товара;

в) следование принципу оптимизации;

г) неполнота предпочтений;

13.Установите соответствие между видом ограничений, с которыми сталкиваются экономические агенты и вариантами их описания:.

| ОПИСАНИЕ | ВИД ОГРАНИЧЕНИЙ |
|---|---|
| А) новогодние праздники | 1)ресурсные |
| Б) неверное решение, принятое без рационального расчета | 2) эмоциональные |
| В)следование человека собственным интересам в соответствии с их иерархией | 3) институциональные |
| Г) нехватка квалифицированных специалистов | 4) система ценностей |

14. Система прав собственности - это ?

15. Расположите следующие этапы эволюционного пути институциональных изменений в правильной временной последовательности:

1. Накопление опыта адаптации к переменам с помощью модификации неформальных правил;
2. Изменение формальных правил;
3. Изменение в условиях хозяйственной деятельности;
4. Первоначальное институциональное устройство.

16. Задача

Каковы основные различия в подходах традиционных и современных институционалистов к определению понятия «институт»?

Лектор _____М.Г Клевцова

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Юго-Западный государственный университет»

Факультет экономики и менеджмента
Направление подготовки
38.03.02 Менеджмент

Утверждено на заседании кафедры
Региональной экономики и менеджмента
от «__»_____202__г.
протокол №___

Учебный предмет, курс, дисциплина (модуль): 2 курс, Институциональная экономика___И.о. зав.кафедрой_Ю.С. Положенцева

**Промежуточная аттестация (зачет)**
**ВАРИАНТ № 4 для бланкового тестирования**

1.Сторонники холистического подхода придерживаются мнения, что:
а) индивидуализм исключает проявление альтруизма;
б) любой эгоист является индивидуалистом;
в) идеология, господствующая в обществе, определяет ценности индивидов;
г) совокупность отдельных индивидов, составляющих общество, определяет характер экономической системы.

2. Для совершенно рационального экономического агента характерно:
а) нейтральность к риску;
б) отсутствие издержек принятия решений;
в) следование сложившимся рутинам;
г) чрезвычайно низкие временные затраты на принятие решений.

3. Исследовательская программа неоклассической теории:
а) содержит в защитном поясе предпосылку о полной спецификации прав;
б) содержит в своём ядре те же предпосылки, что и исследовательская программа неоинституциональной;
в) предполагает, что трансакционные издержки всегда сводятся к минимуму;
г) имеет тот же защитный пояс, что и исследовательская программа неоиституциональной теории.

4. Выберите все верные утверждения:
а) альтруизм – антоним эгоизма ;
б) альтруизм – синоним эгоизма;
в) любой индивидуалист является эгоистом;
г) индивидуализм и эгоизм являются синонимами.

5. Компонентом рутин является:
а) предпочтения;
б) ожидания;
в) ценности;
г) знания.

6. Выберете верное утверждение:
а) технологические рутины, как правило, решают задачу координации с другими людьми;
б) технологические рутины формируются при достаточно высоком уровне развития технологий;
в) в поведении Робинзона Крузо не может быть отношенческих рутин;
г) отношение рутин формируются при достаточно хорошо развитой системе отношений в обществе.

7. Ментальные модели:
а) содержат представления об окружающем мире;
б) передаются по наследству;
в) возникают при критическом анализе поведения других людей;
г) формируются во взаимодействии с другими людьми.

8. Выберете верные утверждения, характеризующие различия между разными уровнями пирамиды экономической культуры:
а) в основе теоретической экономической культуры лежат накопленные обществом навыки;
б) ценности играют наибольшую роль на уровне теоретической экономической культуры;

в) роль знаний на всех уровнях пирамиды экономической культуры одинакова и отражает уровень знаний об экономических отношениях в данном обществе;

г) на уровне массовой экономической культуры ценности доминируют над знаниями.

9. Веблен рассматривал институты как:

а) привычки;

б) правила поведения, принятые в обществе;

в) результат поведенческих привычек;

г) коллективные действия, ограничивающие действия индивидуальны.

10. Джон Коммонс определял институты как:

а) коллективные действия, ограничивающие действия индивидуальные;

б) привычки;

в) правила отношения, принятые в обществе;

г) результат поведенческих привычек.

11. Компонентами культуры являются:

а) навыки;

б) ценности;

в) знания;

г) все верны, кроме второго варианта ответа.

12. проблема безбилетника вряд ли возникает:

а) в группе, где нет плотных социальных связей;

б) в группе хорошо знакомых друг с другом людей, вовлеченных в продолжительные рабочие отношения;

в) в больших социальных группах.

г)

13. Установите соответствие между содержанием предприятий культуры: к каждой позиции, данной в первом столбце, подберите соответствующую позицию из второго столбца.

| ПРИЗНАКИ | ТИПЫ СОДЕРЖАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ КУЛЬТУРЫ |
|---|---|
| А) личные связи | 1) ценности |
| Б) правила | 2) образы |
| В) мировоззрение | 3)условные образы |
| Г) совещания | |
| Д) ритуалы | |

14. Трансакция - это?

15. Расположите следующие этапы эволюционного пути институциональных изменений в правильной временной последовательности:

1. Накопление опыта адаптации к переменам с помощью модификации неформальных правил;
2. Изменение формальных правил;
3. Изменение в условиях хозяйственной деятельности;
4. Первоначальное институциональное устройство

16. Задача

Какие институты осуществляют формальное и неформальное обучение правилам?

Лектор _____М.Г Клевцова

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Юго-Западный государственный университет»

Факультет экономики и менеджмента
Направление подготовки
38.03.02 Менеджмент

Утверждено на заседании кафедры
Региональной экономики и менеджмента
от «__»_____202__г.
протокол №___

Учебный предмет, курс, дисциплина (модуль): 2 курс, Институциональная экономика___И.о. зав.кафедрой_Ю.С. Положенцева

**Промежуточная аттестация (зачет)**
**ВАРИАНТ № 5 для бланкового тестирования**

1.Выберете верные утверждения, описывающие соотношение формальных и неформальных правл:
а) существование формальных правил затруднено без поддержки их неформальными правилами;
б) неформальные правила всегда дополняют формальные;
в) формальные и неформальные правила регулируют различные стороны жизни индивидов;
г) существование неформальных правил затруднено без поддержки их формальными правилами.
2.Возможны следующие источники возникновения неформальных правил:
а) законодательное внедрение;
б) традиции;
в) объективизация существующих норм;
г) привычки.
3.Предпочтения совершенно рационального экономического агента:
а) отвечают всем перечисленным выше свойствам;
б) не обладают свойством тразитивности;
в) не могут быть лексикографическими;
г) обладают свойством полноты.
4. Экономические институты:
а) позволяют снизить издержки выбора в условиях неопределённости;
б) обуславливают глобальный минимум трансакционных издержек;
в) являются стабильными только в том случае, если обладают свойством эффективности;
г) подчиняются принципу «естественного отбора»: неэффективные институты со временем вытесняются эффективными.
5. Подход к институтам как к равновесиям в повторяющихся взаимодействиях характерен для:
а) традиционного институционализма;
б) О. Уильямсона и его последователей;
в) школы сравнительного институционального анализа;
г) неоклассической школы.
6. Для ограниченно рационального экономического агента, поведение которого подчиняется принципу удовлетворённости, характерно:
а) минимизация транспортных издержек;
б) следование сложившимся рутинам;
в) следование принципу оптимизации;
г) неполнота предпочтений.
7. Об ограниченной рациональности агента свидетельствует:
а) наличие трансакционных издержек;
б) неоднородность производимого им товара;
в) следование принципу оптимизации;
г) постоянный пересмотр стратегии поведения.
8. По поводу какой из нижеследующих предпосылок среди ученых нет единого мнения о том, входит ли она в ядро исследовательской программы неоинституционализма:
а) равенство нулю трансакционных издержек;
б) асимметрия информации;
в) неполная спецификация прав собственности;
г) ограниченная рациональность.
9. Выберете верные утверждения, касающиеся связи культуры и экономического благосостояния:
а) культурные стереотипы могут оказывать отрицательное влияние на экономическое благосостояние;

б) культура положительно влияет на благосостояние, поскольку люди с высоким уровнем экономической культуры редко ведут себя неэффективно;

в) культура не влияет на экономическое благосостояние, поскольку лежит во внеэкономической сфере и определяет только «нерыночные» факторы поведения;

г) культура определяется уровнем благосостояния.

10.Правила не могут исполнять функцию:

а) координации;

б) кооперации;

в) обучения формальным институтам;

г) обеспечение предсказуемости поведения.

11. Проблемы принуждения к следованию формальным правилам:

а) велики в случае отсутствия стабильных альтернативных институтов;

б) наиболее остро стоят в случае слабого государства;

в) определяются ограниченной рациональностью экономических агентов;

г) велики только тогда, когда эти правила не эффективны.

12. Установите соответствие между нобелевскими лауреатами и их работами

| ЛАУРЕАТЫ | РАБОТЫ |
|---|---|
| А) Джон Форбс Нэш –младший | 1) за исследование в области экономической организации |
| Б) Рональд Коуз | 2) соединил экономику с психологией |
| В) Оливер Уильямсон | 3) теория фирм |
| Г) Ричард Талер | 4) теория игр |

13.Преимущества формальных институтов над неформальными в том, что они:

а) нет верных ответов;

б) исключают неподчинение;

в) обеспечивают большую эффективность;

г) не допускают неоднозначности трактования.

14. Теневая экономика – это?

15. Расположите характеристики развития институциональной теории в хронологическом порядке

1. изучались демографические проблемы, социально-экономические противоречия капитализма, была разработана теория профсоюзного движения; типичными представителями являются Дж.М.Кларк, А.Берли, Г.Минз
2. Характеризует основные направления институцианолизма, родоначальниками этого этапа являются Т.Веблен, Д.Коммонс, У.Митчелл.
3. Экономические процессы ставятся в зависимость от технократии, а также объясняется значение экономических процессов в социальной жизни общества; видными идеологами этого этапа являются Н.Ноув, Дж.Гэлбрейт, Р.Хайлбронер, Р.Коуз

16. Задача.

Опишите основные уровни пирамиды экономической культуры. Какова роль ценностей на каждом из этих уровней?

Лектор _____М.Г Клевцова

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Юго-Западный государственный университет»

Факультет экономики и менеджмента
Направление подготовки
38.03.02 Менеджмент

Утверждено на заседании кафедры
Региональной экономики и менеджмента
от «__»_____202__г.
протокол №___

Учебный предмет, курс, дисциплина (модуль): 2 курс, Институциональная экономика___И.о. зав.кафедрой_Ю.С. Положенцева

**Промежуточная аттестация (зачет)**
**ВАРИАНТ № 6 для бланкового тестирования**

1.Выберете верные утверждения, характеризующие различия между разными уровнями пирамиды экономической культуры:

а) в основе теоретической экономической культуры лежат накопленные обществом навыки;
б) ценности играют наибольшую роль на уровне теоретической экономической культуры;
в) роль знаний на всех уровнях пирамиды экономической культуры одинакова и отражает уровень знаний об экономических отношениях в данном обществе;
г) на уровне массовой экономической культуры ценности доминируют над знаниями.

2. Издержки принуждения к следованию нормам

а) обусловлены эффективностью реализации правил, основанных на этих нормах;
б) приводят к росту издержек, связанных с внедрением формальных институтов;
в) одинаковы для всех индивидов, принадлежащих одной социальной группе;
г) могут быть минимизированы за счет введения формальных правил.

3.Правила не могут исполнять функцию

а) обеспечения предсказуемости поведения;
б) координации;
в) обучения формальным институтам;
г) кооперации.

4. Сторонники холистического подхода придерживаются мнения, что

а) совокупность отдельных индивидов, составляющих общество, определяет характер экономической системы в целом;
б) любой эгоист является индивидуалистом;
в) идеология, господствующая в обществе, определяет ценности индивидов;
г) в разумно организованном обществе отсутствует проблема принуждения к исполнению правил.

5.Выберите верное утверждение:

а) в поведение Робинзона Крузо не может быть отношенческих рутин;
б) технологические рутины, как правило, решают задачу координации с другими людьми;
в) отнощенческие рутины формируются при достаточно хорошо развитой системе отношений в обществе;
г) технологические рутины формируются при достаточно высоком уровне развития технологий

6. Ментальные модели

а) передаются по наследству;
б) возникают при критическом анализе поведения других людей;
в) всодержат представления об окружающем мире;
г) формируются во взаимодействии с другими людьми.

7. Выберите все верные утверждения:

а) альтруизм – антоним эгоизма ;
б) альтруизм – синоним эгоизма;
в) любой индивидуалист является эгоистом;
г) индивидуализм и эгоизм являются синонимами.

8. Джон Коммонс определял институты как:

а) коллективные действия, ограничивающие действия индивидуальные;
б) привычки;
в) правила отношения, принятые в обществе;
г) результат поведенческих привычек.

9. Экономические институты:

а) позволяют снизить издержки выбора в условиях неопределённости;
б) обуславливают глобальный минимум трансакционных издержек;
в) являются стабильными только в том случае, если обладают свойством эффективности;
г) подчиняются принципу «естественного отбора»: неэффективные институты со временем вытесняются эффективными.

10. Проблема безбилетника вряд ли возникнет
а) в группе хорошо знакомых друг с другом людей, вовлеченных в продолжительные рабочие отношения;
б) при уплате налогов в обществе, где неформальные правила доминируют над формальными и противоречат им;
в) в группе, где нет плотных социальных связей;
г) в больших социальных группах.

11. Подход к институтам как к равновесиям в повторяющихся взаимодействиях характерен для:
а) традиционного институционализма;
б) О. Уильямсона и его последователей;
в) школы сравнительного институционального анализа;
г) неоклассической школы.

12. Компонентом рутин является:
а) предпочтения;
б) ожидания;
в) ценности;
г) знания.

13. Установите соответствие между частями экономической культуры: к каждой позиции, данной в первом столбце, подберите соответствующую позицию из второго столбца.

| УРОВЕНЬ | СПЕЦИФИКА |
|---|---|
| А) Личность | 1) универсальные |
| Б) Культура | 2) для индивида |
| В) Человеческая природа | 3) для группы или категории |

14. Институционализм - это ?

15. Расположите этапы развития институционализма в хронологическом порядке

1. неоинституционализм
2. изучение демографической проблемы, профсоюзных движений
3. формирование основного понятия институционализма

16. Задача
Рационально ли для фирмы участвовать в ценовой войне? Аргументируйте свой ответ.

Лектор _____М.Г Клевцова

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Юго-Западный государственный университет»

Факультет экономики и менеджмента
Направление подготовки
38.03.02 Менеджмент

Утверждено на заседании кафедры
Региональной экономики и менеджмента
от «__»_____202__г.
протокол №___

Учебный предмет, курс, дисциплина (модуль): 2 курс, Институциональная экономика___И.о. зав.кафедрой Ю.С. Положенцева

**Промежуточная аттестация (зачет)**
**ВАРИАНТ № 7 для бланкового тестирования**

1. Для ограниченно рационального экономического агента, поведение которого подчиняется принципу удовлетворенности, характерно

а) постоянный пересмотр стратегии поведения;
б) следование принципу оптимизации;
в) следование сложившимся рутинам;
г) минимизация трансакционных издержек;
д) неполнота предпочтений.

2.Строники холистического подхода придерживаются мнения, что

а) индивидуализм исключает проявления альтруизма;
б) любой эгоист является индивидуалистом;
в) разумно организованном обществе отсутствует проблема принуждения к исполнению правил;
г) идеология, господствующая в обществе, определяет ценности индивидов;
д) совокупность отдельных индивидов, составляющих общество, определяет характер экономической системы в целом

3. Исследовательская программа неоклассической теории

а) содержит в своем ядре те же предпосылки, что и исследовательская программа неоинституциональной теории;.
б) содержит в защитном поясе предпосылку о полной спецификации прав собственности;
в) предполагает, что трансакционные издержки всегда сводятся к минимуму;
г) имеет тот же защитный пояс, что и исследовательская программа неоинституциональной теории.

4. По поводу какой из нижеследующих предпосылок среди ученых нет единого мнения о том, входит ли она в ядро исследовательской программы неоинституционализма:

а) неполная спецификация прав собственности;
б) ограниченная рациональность;
в) асимметрия информации;
г) равенство нулю трансакционных издержек?

5 Для однородного товара характерно:

а) незначимость такого фактора, как репутация производителя;
б) отсутствие проблемы качества;
в) продажа на рынке в условиях совершенной информации;
г) бесконечная делимость;
д) все верны кроме 3 варианта ответа.

6. Выберите верное утверждение:

а) технологические рутины, как правило, решают задачу координации с другими людьми;
б) в поведении Робинзона Крузо не может быть отношенческих рутин;
в) технологические рутины формируются при достаточно высоком уровне развития технологий;
г) отношенческие рутины формируются при достаточно хорошо развитой системе отношений в обществе

7. Компонентом рутин являются

а) ценности;
б) ожидания;
в) предпочтения;
г) знания;

8. Для совершенно рационального экономического агента характерно
а) нейтральность к риску;
б) выбор действий, которые доказали свою эффективность в прошлом;
в) отсутствие издержек принятия решений;
г) следование сложившимся рутинам
д) чрезвычайно низкие временные затраты на принятие решений.

9. Предпочтения совершенно рационального экономического агента:
а) не могут быть лексикографическими;
б) обладают свойством полноты;
в) не обладают свойством транзитивности;
г) это выбор действий, которые доказали свою эффективность в прошлом;
д) отвечают всем перечисленным выше свойствам.

10. Примером неявного знания является умение:
а) учить ноты;
б) читать ноты;
в) записывать ноты;
г) играть на музыкальном инструменте;

11. Ментальные модели
а) содержат представления об окружающем мире;
б) передаются по наследству;
в) возникают при критическом анализе поведения других людей;
г) формируются во взаимодействии с другими людьми.

12. Компонентами культуры являются
а) ценности;
б) механизмы разрешения конфликтов;
в) навыки;
г) знания;
д) все верны кроме 2 варианта ответа.

13. Установите соответствие между нобелевскими лауреатами и их работами

| ЛАУРЕАТЫ | РАБОТЫ |
|---|---|
| А) Джон Форбс Нэш –младший | 1) за исследование в области экономической организации |
| Б) Рональд Коуз | 2) соединил экономику с психологией |
| В) Оливер Уильямсон | 3) теория фирм |
| Г) Ричард Талер | 4) теория игр |

14. Неоинституционализм - это?

15. Расположите следующие этапы эволюционного пути институциональных изменений в правильной временной последовательности:
1. Накопление опыта адаптации к переменам с помощью модификации неформальных правил;
2. Изменение формальных правил;
3. Изменение в условиях хозяйственной деятельности;
4. Первоначальное институциональное устройство.

16. Задача
Рационально ли для фирмы участвовать в ценовой войне? Аргументируйте ответ.

Лектор _____М.Г Клевцова

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Юго-Западный государственный университет»

Факультет экономики и менеджмента
Направление подготовки
38.03.02 Менеджмент

Утверждено на заседании кафедры
Региональной экономики и менеджмента
от «__»_____202__г.
протокол №___

Учебный предмет, курс, дисциплина (модуль): 2 курс, Институциональная экономика
И.озав.кафедрой__Ю.С. Положенцева

**Промежуточная аттестация (зачет)**
**ВАРИАНТ № 8 для бланкового тестирования**

1. Джон Коммонс определял институты как:
а) равновесия в повторяющихся взаимодействиях между людьми;
б) привычки;
в) коллективные действия, ограничивающие действия индивидуальные;
г) правила поведения, принятые в обществе.
2. Влияние ценностей на экономический выбор
а) может быть как положительным, так и отрицательным;
б) всегда положительно;
в) всегда отрицательно;
г) зависит от системы государственного принуждения к следованию институтам.
3. Выберите верные утверждения, касающиеся соотношения норм и правил:
а) нормы, в отличие от правил, не ориентированы на конечный результат;
б) правила, в отличие от норм, воспринимаются людьми субъективно;
в) нормы и правила — суть одно и то же. В зависимости от контекста принято употреблять тот или иной термин;
г) нормы, и правила могут быть как формальными, так и неформальными;
4. Правила не могут исполнять функцию
а) кооперации;
б) обеспечения предсказуемости поведения;
в) обучения формальным институтам;
г) координации.
5. Выберите верные утверждения, характеризующие происхождение и природу правил:
а) формальные правила обычно складываются путем закрепления существующих неформальных правил;
б) формальные правила не могут существовать там, где нет правил неформальных; 1
в) наличие противоречий между формальными и неформальными правилами обычно является основанием для изменения формальных правил;
г) все перечисленное верно;
д) нет верных ответов.
6. Выберите верные утверждения, характеризующие различия между разными уровнями пирамиды экономической культуры:
а) на уровне массовой экономической культуры ценности доминируют над знаниями;
б) в основе теоретической экономической культуры лежат накопленные обществом навыки;
в) ценности играют наибольшую роль на уровне теоретической экономической культуры;
г) роль знаний на всех уровнях пирамиды экономической культуры одинакова и отражает уровень знаний об экономических отношениях в данном обществе.
7. Выберите верные утверждения, касающиеся связи культуры и экономического благосостояния:
а) культура положительно влияет на благосостояние, поскольку люди с высоким уровнем экономической культуры редко ведут себя неэффективно;
б) культура не влияет на экономическое благосостояние, поскольку лежит
в) культура определяется уровнем благосостояния.
г) во внеэкономической сфере и определяет только «нерыночные» факторы поведения;
д) культурные стереотипы могут оказывать отрицательное влияние на экономическое благосостояние.
8. Следующие утверждения наиболее точно характеризуют относительную эффективность неформальных правил:

а) формальные правила всегда более эффективны, чем неформальные, поскольку более четко прописаны и доводятся, как правило, до всех членов общества;
б) неформальные правила более эффективны в случае плотных социальных связей;
в) неформальные правила всегда эффективнее формальных, поскольку учитывают ценностные установки экономических агентов;
г) формальные правила более эффективны в малых группах.

9. Возможны следующие источники возникновения неформальных правил:
а) законодательное внедрение;
б) объективизация существующих норм;
в) привычки;
г) традиции.

10. Выберите верные утверждения, описывающие соотношение формальных и неформальных правил:
а) существование формальных правил затруднено без поддержки их неформальными правилами.
б) неформальные правила всегда дополняют формальные;
в) формальные и неформальные правила регулируют различные стороны жизни индивидов;
г) существование неформальных правил затруднено без поддержки их формальными правилами;

11. Проблемы принуждения к следованию формальным правилам
а) определяются ограниченной рациональностью экономических агентов;
б) велики только тогда, когда эти правила не эффективны;
в) наиболее остро стоят в случае слабого государства;
г) велики в случае отсутствия стабильных альтернативных институтов.

12. Экономические институты
а) обусловливают глобальный минимум трансакционных издержек;
б) являются стабильными только в том случае, если обладают свойством эффективности;
в) подчиняются принципу «естественного отбора»: неэффективные институты со временем вытесняются эффективными;
г) позволяют снизить издержки выбора в условиях неопределенности.

13. Установите соответствие между лауреатами Нобелевской премии и годом ее получения:

| ЛАУРЕАТЫ | ГОД |
|---|---|
| А) Рональд Коуз | 1) 1994 |
| Б) Джон Форбс Нэш-младший | 2) 2018 |
| В) Оливер Уильямсон | 3) 1991 |
| Г) Ричард Талер | 4) 2009 |

14. Институционализм – это?

15.Укажиье правильное соответствие пирамиды экономической культуры:
1. Человеческая природа
2. Индивидуальность
3. Культура

16. Задача.

На основе каких правил фирмы могут определять цены на свой товар? Согласуется ли поведение фирмы в данном случаи с концепцией организационной рациональности? Аргументируйте свой ответ.

Лектор _____М.Г Клевцова

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Юго-Западный государственный университет»

Факультет экономики и менеджмента
Направление подготовки
38.03.02 Менеджмент

Утверждено на заседании кафедры
Региональной экономики и менеджмента
от «__»_____202__г.
протокол №___

Учебный предмет, курс, дисциплина (модуль): 2 курс, Институциональная экономика___И.о. зав.кафедрой_Ю.С. Положенцева

**Промежуточная аттестация (зачет)**
**ВАРИАНТ № 9 для бланкового тестирования**

1. Подход к институтам как к равновесиям в повторяющихся взаимодействиях характерен для
а) традиционного институционализма;
б) О. Уильямсона и его последователей;
в) неоклассической школы.
г) школы сравнительного институционального анализа;
2. Проблема координации возникает в силу
а) наличия нескольких потенциальных равновесий;
б) анонимности участников взаимодействия;
в) отсутствия равновесия в чистых стратегиях;
г) слишком большого числа участников взаимодействия
3. Выберите верные утверждения;
а) люди придерживаются своих ценностей вне зависимости от издержек такого поведения;
б) на основе фундаментальных ценностей формируются моральные нормы;
в) люди относятся к нормам морали, принятым в обществе, некритически и склонны рассматривать их как объективно заданные;
г) абсолютных ценностей не существует.
4. Институты могут выполнять функции
а) обеспечения координации между экономическими агентами;
б) решения проблемы безбилетника;
в) повышения уровня рациональности экономических агентов;
г) обучения;
д) все верны кроме 3 варианта ответа.
5. Преимущества формальных институтов над неформальными в том, что они
а) исключают неподчинение;
б) обеспечивают большую эффективность;
в) нет верных ответов;
г) не допускают неоднозначности трактования;
4) отражают интересы абсолютного большинства членов общества.
6. Преимущества неформальных институтов над формальными в том, что они
а) допускают гибкость реализации санкции;
б) могут трактоваться по-разному в зависимости от решаемой задачи;
в) проявляются в больших группах с редкими социальными связями;
г) значительны в условиях слабого государства.
7. Выберите все верные утверждения:
а) любой индивидуалист является эгоистом;
б) индивидуализм исключает проявления альтруизма;
в) индивидуализм и эгоизм являются синонимами;
г) альтруизм —синоним эгоизма;
д) любой эгоист является индивидуалистом
8. Выберите верные утверждения касательно пирамиды Формальных правил, предложенной Нортом:
а) правила, представленные на разных уровнях, характеризуются различным уровнем универсальности;
б) правила, представленные на разных уровнях, характеризуются различным уровнем эффективности;
в) правила, представленные на разных уровнях, характеризуются различным уровнем издержек принуждения к их исполнению;
г) все перечисленное верно.
9. Выберите верные утверждения:

а) чем большее число людей придерживается соглашения, тем менее выгодно от него отклоняться;
б) соглашение является равновесием по Нэшу;
в) неэффективные соглашения могут быть эволюционно-стабильными;
г) соглашения обладают свойством Парето-эффективности;
д) все верны кроме 4 варианта ответа.

10. Соглашения
а) представляют собой механизм решения проблемы кооперации в повторяющихся взаимодействиях;
б) нуждаются в механизмах принуждения к их соблюдению;
в) базируются на рациональных ожиданиях экономических агентов.
г) складываются эволюционным путем;
11. Экономические институты
а) позволяют снизить издержки выбора в условиях неопределенности;
б) обусловливают глобальный минимум трансакционных издержек;
в) являются стабильными только в том случае, если обладают свойством эффективности;
г) подчиняются принципу «естественного отбора»: неэффективные институты со временем вытесняются эффективными.
12. Веблен рассматривал институты как:
а) коллективные действия, ограничивающие действия индивидуальные;
б) правила поведения, принятые в обществе;
в) коллективные действия, ограничивающие действия индивидуальные;
г) привычки;
д) результат поведенческих привычек.

13.Установите соответствие между частями экономической культуры

| УРОВЕНЬ | СПИЦИФИКА |
|---|---|
| А) Личность | 1) универсальные |
| Б) Культура | 2) для индивида |
| В) Человеческая природа | 3) для группы или категории |

14. Холизм - это ?

15 . Распределите в правильной последовательности ведичиской культуры
1. Физические потребности
2. Социальные потребности
3. Потребность в уважении
4. Потребность в безопасности
5. Потребность в саморазвитии

16. Задача
Приведите пример поведения в котором индивид руководствуется ценностями. Что было бу, если бы он в данной ситуации руководствовался знаниями?

Лектор _____М.Г Клевцова

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Юго-Западный государственный университет»

Факультет экономики и менеджмента
Направление подготовки
38.03.02 Менеджмент

Утверждено на заседании кафедры
Региональной экономики и менеджмента
от «__»_____202__г.
протокол №___

Учебный предмет, курс, дисциплина (модуль): 2 курс, Институциональная экономика ___И.о. зав.кафедрой Ю.С. Положенцева

**Промежуточная аттестация (зачет)**
**ВАРИАНТ №8 для бланкового тестирования**

1. Институты могут выполнять функции:
г) все верны кроме 3 варианта ответа;
д) обеспечения координации между экономическими агентами;
е) решения проблемы безбилетника;
ж) повышения уровня рациональности экономических агентов;
з) обучения.

2. Преимущества формальных институтов над неформальными в том, что они:
ж) не допускают неоднозначности трактования;
з) исключают неподчинение;
и) обеспечивают большую эффективность;
к) нет верных ответов ;
л) отражают интересы абсолютного большинства членов общества.

3. Преимущества неформальных институтов над формальными в том, что они:
д) допускают гибкость реализации санкции;
е) могут трактоваться по-разному в зависимости от решаемой задачи;
ж) проявляются в больших группах с редкими социальными связями;
з) значительны в условиях слабого государства.

4. Выберите верные утверждения:
д) чем большее число людей придерживается соглашения, тем менее выгодно от него отклоняться;
е) все верны кроме 4 варианта ответа;
ж) соглашение является равновесием по Нэшу;
з) неэффективные соглашения могут быть эволюционно-стабильными;
и) соглашения обладают свойством Парето-эффективности.

5. Соглашения:
г) нуждаются в механизмах принуждения к их соблюдению;
д) представляют собой механизм решения проблемы кооперации в повторяющихся взаимодействиях;
е) складываются эволюционным путем;
ж) базируются на рациональных ожиданиях экономических агентов.

6. Компонентами культуры являются:
д) навыки;
е) ценности;
ж) механизмы разрешения конфликтов;
з) знания;
и) все верны кроме 2 варианта ответа.

7. Выберите верные утверждения, характеризующие различия между разными уровнями пирамиды экономической культуры:
д) в основе теоретической экономической культуры лежат накопленные обществом навыки;
е) на уровне массовой экономической культуры ценности доминируют над знаниями;
ж) ценности играют наибольшую роль на уровне теоретической экономической культуры;
з) роль знаний на всех уровнях пирамиды экономической культуры одинакова и отражает уровень знаний об экономических отношениях в данном обществе.

8. Влияние ценностей на экономический выбор:

д) всегда отрицательно;
е) всегда положительно;
ж) зависит от системы государственного принуждения к следованию институтам;
з) может быть как положительным, так и отрицательным.

9. Издержки принуждения к следованию нормам:
е) обусловлены эффективностью реализации правил, основанных на этих нормах;
ж) приводят к росту издержек, связанных с внедрением формальных институтов;
з) одинаковы для всех индивидов, принадлежащих одной социальной группе;
и) могут быть минимизированы за счет введения формальных правил.

10. Выберите верные утверждения, касающиеся соотношения норм и правил:
д) правила, в отличие от норм, воспринимаются людьми субъективно;
е) и нормы, и правила могут быть как формальными, так и неформальными;
ж) нормы, в отличие от правил, не ориентированы на конечный результат.

11. Правила не могут исполнять функцию:
д) обучения формальным институтам;
е) обеспечения предсказуемости поведения;
ж) координации;
з) кооперации.

12. Выберите верные утверждения, характеризующие происхождение и природу правил:
д) формальные правила обычно складываются путем закрепления существующих неформальных правил;
е) нет верных ответов;
ж) наличие противоречий между формальными и неформальными правилами обычно является основанием для изменения формальных правил;
з) формальные правила не могут существовать там, где нет правил неформальных;
и) все перечисленное верно.

13. Установите соответствие между лауреатами Нобелевской премии и годом ее получения:

| ЛАУРЕАТЫ | ГОД |
|---|---|
| А) Рональд Коуз | 1) 1994 год |
| Б) Джон Форбс Нэш-младший | 2) 2018 год |
| В) Оливер Уиильямсон | 3)2009 год |
| Г) Ричард Талер | 5)1991 год |

14. Институцианализм - это?

15.Расположите характеристики развития институциональной теории в хронологическом порядке

1. изучались демографические проблемы, социально-экономические противоречия капитализма, была разработана теория профсоюзного движения; типичными представителями являются Дж.М.Кларк, А.Берли, Г.Минз.

2. Характеризует основные направления институцианолизма, родоначальниками этого этапа являются Т.Веблен, Д.Коммонс, У.Митчелл.

3. Экономические процессы ставятся в зависимость от технократии, а также объясняется значение экономических процессов в социальной жизни общества; видными идеологами этого этапа являются Н.Ноув, Дж.Гэлбрейт, Р.Хайлбронер, Р.Коуз

16. Задача

Какие факторы делают невозможным функционирование экономической системы без формальых правил?

Лектор _____М.Г Клевцова

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Юго-Западный государственный университет»

Факультет экономики и менеджмента
Направление подготовки
38.03.02 Менеджмент

Утверждено на заседании кафедры
Региональной экономики и менеджмента
от «__»_____202__г.
протокол №___

Учебный предмет, курс, дисциплина (модуль) : 2 курс, Институциональная экономика И.о. зав.кафедрой Ю.С. Положенцева

**Промежуточная аттестация (зачет)**
**ВАРИАНТ № 11 для бланкового тестирования**

1. .Для однородного товара характерно:
а) продажа на рынке в условиях совершенной информации;
б) отсутствие проблемы качества;
в) незначимость такого фактора, как репутация производителя;
г) все верны кроме 1 варианта ответа.
2. Веблен рассматривал институты как
а) коллективные действия, ограничивающие действия индивидуальные;
б) результат поведенческих привычек;
в) привычки.
3. Преимущества неформальных институтов над формальными в том, что они
а) могут трактоваться по-разному в зависимости от решаемой задачи;
б) допускают гибкость реализации санкции;
в) значительны в условиях слабого государства;
г) проявляются в больших группах с редкими социальными связями.
4.Экономические институты
а) обусловливают глобальный минимум трансакционных издержек;
б) позволяют снизить издержки выбора в условиях неопределенности;
в) являются стабильными только в том случае, если обладают свойством эффективности;
г) подчиняются принципу «естественного отбора»: неэффективные институты со временем вытесняются эффективными.
5. Для совершенно рационального экономического агента характерно:
а) нейтральность к риску;
б) следование сложившимся рутинам;
в) отсутствие издержек принятия решений;
6.Преимущества формальных институтов над неформальными в том, что они
а) исключают неподчинение;
б) обеспечивают большую эффективность;
в) не допускают неоднозначности трактования;
г) отражают интересы абсолютного большинства членов общества;
д) нет верных ответов.
7. Проблема безбилетника вряд ли возникнет
а) в группе хорошо знакомых друг с другом людей, вовлеченных в продолжительные рабочие отношения;
б) при уплате налогов в обществе, где неформальные правила доминируют над формальными и противоречат им;
в) в группе, где нет плотных социальных связей;
г) в больших социальных группах.
8. Компонентами культуры являются
а) ценности;
б) механизмы разрешения конфликтов;
в) знания;
г) навыки;
д) все верны кроме 2 варианта ответа.
9. Ментальные модели

а) передаются по наследству;
б) возникают при критическом анализе поведения других людей;
в) содержат представления об окружающем мире;
г) формируются во взаимодействии с другими людьми.

10. Эффект постановки проблемы проявляется в том, что люди
а) выявляют и количественно измеряют внутренние резервы;
б) делают разный выбор при формулировке вопроса в устном или в письменном виде;
в) не учитывают долгосрочных последствий принимаемых ими решений;
г) демонстрируют различное отношение к риску

11. Исследовательская программа неоинституциональной теории
а) совпадает с исследовательской программой неоклассической теории;
б) содержит в защитном поясе предпосылку о неполной спецификации прав собственности;
в) содержит в своем ядре предпосылку об асимметрии информации;
г) содержит в защитном поясе предпосылку об ограниченной рациональности.

12. Сторонники холистического подхода придерживаются мнения, что
а) совокупность отдельных индивидов, составляющих общество, определяет характер экономической системы в целом;
б) любой эгоист является индивидуалистом;
в) идеология, господствующая в обществе, определяет ценности индивидов;
г) в разумно организованном обществе отсутствует проблема принуждения к исполнению правил.

13. Установите соответствия между экономическим институтом и лежащим в его основе механизмом координации:

| ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ | МЕХАНИХЗМ КООРДИНАЦИИ |
|---|---|
| А) кооператив | 1) рынок |
| Б) фонд | 2) отношенческая контрактация |
| В) биржевая торговля | 3) иерархия |

14. Ловушка необразованности – это?

15.Расположите этапы развития институционализма в хронологическом порядке

1. неоинституционализм
2. изучение демографической проблемы, профсоюзных движений
3. формирование основного понятия институционализма

16. Задача.

От каких факторов зависит формирование рутинного поведения? Существуют ли сферы деятельности, в которых формирование рутины маловероятно? Объясните ваш ответ.

Лектор _____М.Г Клевцова

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Юго-Западный государственный университет»

Факультет экономики и менеджмента
Направление подготовки
38.03.02 Менеджмент

Утверждено на заседании кафедры
Региональной экономики и менеджмента
от «__»_____202__г.
протокол №___

Учебный предмет, курс, дисциплина (модуль): 2 курс, Институциональная экономика ___И.о. зав.кафедрой Ю.С. Положенцева

**Промежуточная аттестация (зачет)**
**ВАРИАНТ № 12 для бланкового тестирования**

1.Строники холистического подхода придерживаются мнения, что
а) индивидуализм исключает проявления альтруизма;
б) любой эгоист является индивидуалистом;
в) разумно организованном обществе отсутствует проблема принуждения к исполнению правил;
г) идеология, господствующая в обществе, определяет ценности индивидов;
д) совокупность отдельных индивидов, составляющих общество, определяет характер экономической системы в целом

2. По поводу какой из нижеследующих предпосылок среди ученых нет единого мнения о том, входит ли она в ядро исследовательской программы неоинституционализма:
а) неполная спецификация прав собственности;
б) ограниченная рациональность;
в) асимметрия информации;
г) равенство нулю трансакционных издержек?

3. Для ограниченно рационального экономического агента, поведение которого подчиняется принципу удовлетворенности, характерно
д) постоянный пересмотр стратегии поведения;
е) следование принципу оптимизации;
ж) следование сложившимся рутинам;
з) минимизация трансакционных издержек;
д) неполнота предпочтений.

4. Для однородного товара характерно:
а) незначимость такого фактора, как репутация производителя;
б) отсутствие проблемы качества;
в) продажа на рынке в условиях совершенной информации;
г) бесконечная делимость;
д) все верны кроме 3 варианта ответа.

5. Компонентом рутин являются
а) ценности;
б) ожидания;
в) предпочтения;
г) гзнания;

6. Предпочтения совершенно рационального экономического агента:
а) не могут быть лексикографическими;
б) обладают свойством полноты;
в) не обладают свойством транзитивности;
г) это выбор действий, которые доказали свою эффективность в прошлом;
д) отвечают всем перечисленным выше свойствам.

7. Примером неявного знания является умение:
а) учить ноты;
б) читать ноты;
в) записывать ноты;
г) играть на музыкальном инструменте;

8. Ментальные модели

а) содержат представления об окружающем мире;
б) передаются по наследству;
в) возникают при критическом анализе поведения других людей;
г) формируются во взаимодействии с другими людьми.

9. Джон Коммонс определял институты как:
а) равновесия в повторяющихся взаимодействиях между людьми;
б) привычки;
в) коллективные действия, ограничивающие действия индивидуальные;
г) правила поведения, принятые в обществе.

10. Выберите верные утверждения, характеризующие происхождение и природу правил:
а) формальные правила обычно складываются путем закрепления существующих неформальных правил;
б) формальные правила не могут существовать там, где нет правил неформальных; 1
в) наличие противоречий между формальными и неформальными правилами обычно является основанием для изменения формальных правил;
г) все перечисленное верно;
д) нет верных ответов.

11. Следующие утверждения наиболее точно характеризуют относительную эффективность неформальных правил:
а) формальные правила всегда более эффективны, чем неформальные, поскольку более четко прописаны и доводятся, как правило, до всех членов общества;
б) неформальные правила более эффективны в случае плотных социальных связей;
в) неформальные правила всегда эффективнее формальных, поскольку учитывают ценностные установки экономических агентов;
г) формальные правила более эффективны в малых группах.

12. Проблемы принуждения к следованию формальным правилам
а) определяются ограниченной рациональностью экономических агентов;
б) велики только тогда, когда эти правила не эффективны;
в) наиболее остро стоят в случае слабого государства;
г) велики в случае отсутствия стабильных альтернативных институтов.

13.Установите соответствие между частями экономической культуры

| УРОВЕНЬ | СПИЦИФИКА |
|---|---|
| А) Личность | 1) универсальные |
| Б) Культура | 2) для индивида |
| В) Человеческая природа | 3) для группы или категории |

14. Транзакция - это ?

15. Расположите следующие этапы эволюционного пути институциональных изменений в правильной временной последовательности:
1. Накопление опыта адаптации к переменам с помощью модификации неформальных правил;
2. Изменение формальных правил;
3. Изменение в условиях хозяйственной деятельности;
4. Первоначальное институциональное устройство.

16. Задача
Опишите основные уровни пирамиды экономической культуры. Какова роль ценностей на каждом из этих уровней?

Лектор _____М.Г Клевцова

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Юго-Западный государственный университет»

Факультет экономики и менеджмента
Направление подготовки
38.03.02 Менеджмент

Утверждено на заседании кафедры
Региональной экономики и менеджмента
от «__»_____202__г.
протокол №___

Учебный предмет, курс, дисциплина (модуль): 2 курс, Институциональная экономика
И.о.Зав.кафедрой _Ю.С. Положенцева

**Промежуточная аттестация (зачет)**
**ВАРИАНТ № 13 для бланкового тестирования**

1.Веблен рассматривал институты как
а) коллективные действия, ограничивающие действия индивидуальные;
б) результат поведенческих привычек;
в) привычки.
2. Для совершенно рационального экономического агента характерно:
а) нейтральность к риску;
б) следование сложившимся рутинам;
в) отсутствие издержек принятия решений;
3. Исследовательская программа неоклассической теории
а) содержит в своем ядре те же предпосылки, что и исследовательская программа неоинституциональной теории;
б) предполагает, что трансакционные издержки всегда сводятся к минимуму;
в) совпадает с исследовательской программой неоклассической теории.
4.Для однородного товара характерно:
а) продажа на рынке в условиях совершенной информации;
б) отсутствие проблемы качества;
в) незначимость такого фактора, как репутация производителя;
г) все верны кроме 1 варианта ответа.
5. Выберите верное утверждение:
а) в поведение Робинзона Крузо не может быть отношенческих рутин;
б) технологические рутины, как правило, решают задачу координации с другими людьми;
в) отнощенческие рутины формируются при достаточно хорошо развитой системе отношений в обществе;
г) технологические рутины формируются при достаточно высоком уровне развития технологий.
6. Возможны следующие источники возникновения неформальных правил:
а) привычки;
б) законодательное внедрение;
в) традиции;
г) объективизация существующих норм.
7. Преимущества неформальных институтов над формальными в том, что они
а) могут трактоваться по-разному в зависимости от решаемой задачи;
б) допускают гибкость реализации санкции;
в) значительны в условиях слабого государства;
г) проявляются в больших группах с редкими социальными связями.
8. Компонентами рутин являются:
а) предпочтения;
б) ожидания;
в) знания;
г) ценности.
9. Институты могут выполнять функции
а) обеспечения координации между экономическими агентами;
б) обучения;
в) повышения уровня рациональности экономических агентов;
г) решения проблемы безработицы;

д) все верны кроме 3 варианта ответа.

10. Выберите верные утверждения:

а) абсолютных ценностей не существует.

б) на основе фундаментальных ценностей формируются моральные нормы;

в) люди придерживаются своих ценностей вне зависимости от издержек такого поведения;

г) люди относятся к нормам морали, принятым в обществе, некритически и склонны рассматривать их как объективно заданные.

11.Экономические институты

а) обусловливают глобальный минимум трансакционных издержек;

б) позволяют снизить издержки выбора в условиях неопределенности;

в) являются стабильными только в том случае, если обладают свойством эффективности;

г) подчиняются принципу «естественного отбора»: неэффективные институты со временем вытесняются эффективными.

12. Подход к институтам как к равновесиям в повторяющихся взаимодействиях характерен для

а) традиционного институционализма;

б) О. Уильямсона и его последователей;

в) школы сравнительного институционального анализа;

г) неоклассической школы.

13. Установите соответствие между видом ограничений, с которыми сталкиваются экономические агенты и их описанием:

| ВИД ОГРАНИЧЕНИЙ | ОПИСАНИЕ ОГРАНИЧЕНИЙ |
|---|---|
| А) информационные<br>Б) эволюционные<br>В) технологические<br>Г) когнитивные | 1) определяют потенциально возможную эффективность использования ресурсов для производства благ;<br>2) возможности экономического агента усваивать приходящую к нему информацию<br>3) зависимость принимаемых решений от решений принятых в прошлом<br>4) неопределенность, связанная с недостатком значимой для принятия решения информации |

14. Ментальные модели - это?

15. Расположите следующие этапы эволюционного пути институциональных изменений в правильной временной последовательности:

1. Накопление опыта адаптации к переменам с помощью модификации неформальных правил;
2. Изменение формальных правил;
3. Изменение в условиях хозяйственной деятельности;
4. Первоначальное институциональное устройство.

16. Задача

Приведите примеры формальных и неформальных правил, которые регулируют отношения преподавателей и студентов. Как формальные и неформальные правила могут соотноситься друг с другом в этой ситуации?

Лектор _____М.Г Клевцова

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Юго-Западный государственный университет»

Факультет экономики и менеджмента
Направление подготовки
38.03.02 Менеджмент

Утверждено на заседании кафедры
Региональной экономики и менеджмента
от «__»_____202__г.
протокол №___

Учебный предмет, курс, дисциплина (модуль): 2 курс, Институциональная экономика ___И.о. зав.кафедрой Ю.С. Положенцева

**Промежуточная аттестация (зачет)**
**ВАРИАНТ № 14 для бланкового тестирования**

1.Преимущества формальных институтов над неформальными в том, что они
а) исключают неподчинение;
б) обеспечивают большую эффективность;
в) не допускают неоднозначности трактования;
г) отражают интересы абсолютного большинства членов общества;
д) нет верных ответов.
2. Проблемы принуждения к следованию формальным правилам
а) наиболее остро стоят в случае слабого государства;
б) велики в случае отсутствия стабильных альтернативных институтов;
в) определяются ограниченной рациональностью экономических агентов;
г) велики только тогда, когда эти правила не эффективны.
3. Проблема безбилетника вряд ли возникнет
а) в группе хорошо знакомых друг с другом людей, вовлеченных в продолжительные рабочие отношения;
б) при уплате налогов в обществе, где неформальные правила доминируют над формальными и противоречат им;
в) в группе, где нет плотных социальных связей;
г) в больших социальных группах.
4. Выберите верные утверждения, характеризующие различия между разными уровнями пирамиды экономической культуры:
а) роль знаний на всех уровнях пирамиды экономической культуры одинакова и отражает уровень знаний об экономических отношениях в данном обществе.
б) на уровне массовой экономической культуры ценности доминируют над знаниями;
в) в основе теоретической экономической культуры лежат накопленные обществом навыки;
г) ценности играют наибольшую роль на уровне теоретической экономической культуры;
5. Компонентами культуры являются
а) ценности;
б) механизмы разрешения конфликтов;
в) знания;
г) навыки;
5) все верны кроме 2 варианта ответа.
6. Ментальные модели
а) передаются по наследству;
б) возникают при критическом анализе поведения других людей;
в) содержат представления об окружающем мире;
г) формируются во взаимодействии с другими людьми.
7. Компонентом рутин являются
а) знания;
б) предпочтения;
в) ожидания;
г) ценности.
8. Эффект постановки проблемы проявляется в том, что люди
а) выявляют и количественно измеряют внутренние резервы;
б) делают разный выбор при формулировке вопроса в устном или в письменном виде;

в) не учитывают долгосрочных последствий принимаемых ими решений;
г) демонстрируют различное отношение к риску

9. По поводу какой из нижеследующих предпосылок среди ученых нет единого мнения о том, входит ли она в ядро исследовательской программы неоинституционализма:
а) неполная спецификация прав собственности;
б) ограниченная рациональность;
в) асимметрия информации;
г) равенство нулю трансакционных издержек?

10. Исследовательская программа неоинституциональной теории
а) совпадает с исследовательской программой неоклассической теории;
б) содержит в защитном поясе предпосылку о неполной спецификации прав собственности;
в) содержит в своем ядре предпосылку об асимметрии информации;
г) содержит в защитном поясе предпосылку об ограниченной рациональности.

11. Об ограниченной рациональности агента свидетельствует
а) наличие трансакционных издержек;
б) неоднородность производимого им товара;
в) следование принципу оптимизации;
г) неполнота предпочтений;

12. Сторонники холистического подхода придерживаются мнения, что
а) совокупность отдельных индивидов, составляющих общество, определяет характер экономической системы в целом;
б) любой эгоист является индивидуалистом;
в) идеология, господствующая в обществе, определяет ценности индивидов;
г) в разумно организованном обществе отсутствует проблема принуждения к исполнению правил.

13. Установите соответствия между экономическим институтом и лежащим в его основе механизмом координации:

| ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ | МЕХАНИЗМ КООРДИНАЦИИ |
|---|---|
| А) кооператив | 1) рынок |
| Б) фонд | 2) отношенческая контрактация |
| В) биржевая торговля | 3) иерархия |

14. Рутина – это?

15.Расположите этапы развития институционализма в хронологическом порядке

1. неоинституционализм
2. изучение демографической проблемы, профсоюзных движений
3. формирование основного понятия институционализма

16. Задача.

Совпадает ли деление правил на возникающие спонтанно и навязанные извне с делением на формальные и неформальные правила? Аргументируйте ваш ответ.

Лектор _____М.Г Клевцова

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Юго-Западный государственный университет»

Факультет экономики и менеджмента
Направление подготовки
38.03.02 Менеджмент

Утверждено на заседании кафедры
Региональной экономики и менеджмента
от «__»_____202__г.
протокол №___

Учебный предмет, курс, дисциплина (модуль): 2 курс, Институциональная экономика ___И.о. зав.кафедрой Ю.С. Положенцева

**Промежуточная аттестация (зачет)**
**ВАРИАНТ № 15 для бланкового тестирования**

1. Для ограниченно рационального экономического агента, поведение которого подчиняется принципу удовлетворенности, характерно
а) исследование сложившимся рутинам;
б) минимизация трансакционных издержек;
в) следование принципу оптимизации;
г) постоянный пересмотр стратегии поведения;
2. Предпочтения совершенно рационального экономического агента
а) не могут быть лексикографическими;
б) не обладают свойством транзитивности;
в) обладают свойством полноты;
г) отвечают всем перечисленным выше свойствам.
3. Сторонники холистического подхода придерживаются мнения, что
а) совокупность отдельных индивидов, составляющих общество, определяет характер экономической системы в целом;
б) любой эгоист является индивидуалистом;
в) идеология, господствующая в обществе, определяет ценности индивидов;
г) в разумно организованном обществе отсутствует проблема принуждения
к исполнению правил.
4. Выберите верные утверждения, касающиеся связи культуры и экономического благосостояния:
а) во внеэкономической сфере и определяет только «нерыночные» факторы поведения;
б) культура положительно влияет на благосостояние, поскольку люди с высоким уровнем экономической культуры редко ведут себя неэффективно;
в) культура не влияет на экономическое благосостояние, поскольку лежит
г) культурные стереотипы могут оказывать отрицательное влияние на экономическое благосостояние.
5. Издержки принуждения к следованию нормам
а) обусловлены эффективностью реализации правил, основанных на этих нормах;
б) приводят к росту издержек, связанных с внедрением формальных институтов;
в) одинаковы для всех индивидов, принадлежащих одной социальной группе;
г) могут быть минимизированы за счет введения формальных правил.
6. Правила не могут исполнять функцию
а) обеспечения предсказуемости поведения;
б) координации;
в) обучения формальным институтам;
г) кооперации.
7. . Следующие утверждения наиболее точно характеризуют относительную эффективность неформальных правил:
а) неформальные правила всегда эффективнее формальных, поскольку учитывают ценностные установки экономических агентов;
б) неформальные правила более эффективны в случае плотных социальных связей;
в) формальные правила всегда более эффективны, чем неформальные, поскольку более четко прописаны и доводятся, как правило, до всех членов общества;
г) формальные правила более эффективны в малых группах,

8. Выберите верные утверждения, характеризующие различия между разными уровнями пирамиды экономической культуры

а) на уровне массовой экономической культуры ценности доминируют над знаниями;

б) в основе теоретической экономической культуры лежат накопленные обществом навыки;

в) ценности играют наибольшую роль на уровне теоретической экономической культуры;

г) роль знаний на всех уровнях пирамиды экономической культуры одинакова и отражает уровень знаний об экономических отношениях в данном обществе.

9. Экономические институты

а) обусловливают глобальный минимум трансакционных издержек;

б) позволяют снизить издержки выбора в условиях неопределенности;

в) являются стабильными только в том случае, если обладают свойством эффективности;

г) подчиняются принципу «естественного отбора»: неэффективные институты со временем вытесняются эффективными.

10. Для совершенно рационального экономического агента характерно:

г) нейтральность к риску;

д) следование сложившимся рутинам;

е) отсутствие издержек принятия решений;

11. Исследовательская программа неоклассической теории

а) содержит в своем ядре те же предпосылки, что и исследовательская программа неоинституциональной теории;

б) предполагает, что трансакционные издержки всегда сводятся к минимуму;

в) совпадает с исследовательской программой неоклассической теории.

Об ограниченной рациональности агента свидетельствует

а) наличие трансакционных издержек;

б) неоднородность производимого им товара;

в) следование принципу оптимизации;

г) неполнота предпочтений;

13.Установите соответствие между видом ограничений, с которыми сталкиваются экономические агенты и вариантами их описания:.

| ОПИСАНИЕ | ВИД ОГРАНИЧЕНИЙ |
|---|---|
| А) новогодние праздники | 1)ресурсные |
| Б) неверное решение, принятое без рационального расчета | 2) эмоциональные |
| В)следование человека собственным интересам в соответствии с их иерархией | 3) институциональные |
| Г) нехватка квалифицированных специалистов | 4) система ценностей |

14. Система прав собственности - это ?

15. Расположите следующие этапы эволюционного пути институциональных изменений в правильной временной последовательности:

1. Накопление опыта адаптации к переменам с помощью модификации неформальных правил;
2. Изменение формальных правил;
3. Изменение в условиях хозяйственной деятельности;
4. Первоначальное институциональное устройство.

16. Задача

Каковы основные различия в подходах традиционных и современных институционалистов к определению понятия «институт»?

Лектор _____М.Г Клевцова

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Юго-Западный государственный университет»

Факультет экономики и менеджмента
Направление подготовки
38.03.02 Менеджмент

Утверждено на заседании кафедры
Региональной экономики и менеджмента
от «__»_____202__г.
протокол №___

Учебный предмет, курс, дисциплина (модуль): 2 курс, Институциональная экономика___И.о. зав.кафедрой _____ Ю.С. Положенцева

**Промежуточная аттестация (зачет)**
**ВАРИАНТ № 16 для бланкового тестирования**

1.Сторонники холистического подхода придерживаются мнения, что:
а) индивидуализм исключает проявление альтруизма;
б) любой эгоист является индивидуалистом;
в) идеология, господствующая в обществе, определяет ценности индивидов;
г) совокупность отдельных индивидов, составляющих общество, определяет характер экономической системы.

2. Для совершенно рационального экономического агента характерно:
а) нейтральность к риску;
б) отсутствие издержек принятия решений;
в) следование сложившимся рутинам;
г) чрезвычайно низкие временные затраты на принятие решений.

3. Исследовательская программа неоклассической теории:
а) содержит в защитном поясе предпосылку о полной спецификации прав;
б) содержит в своём ядре те же предпосылки, что и исследовательская программа неоинституциональной;
в) предполагает, что трансакционные издержки всегда сводятся к минимуму;
г) имеет тот же защитный пояс, что и исследовательская программа неоиституциональной теории.

4. Выберите все верные утверждения:
а) альтруизм – антоним эгоизма ;
б) альтруизм – синоним эгоизма;
в) любой индивидуалист является эгоистом;
г) индивидуализм и эгоизм являются синонимами.

5. Компонентом рутин является:
а) предпочтения;
б) ожидания;
в) ценности;
г) знания.

6. Выберете верное утверждение:
а) технологические рутины, как правило, решают задачу координации с другими людьми;
б) технологические рутины формируются при достаточно высоком уровне развития технологий;
в) в поведении Робинзона Крузо не может быть отношенческих рутин;
г) отношение рутин формируются при достаточно хорошо развитой системе отношений в обществе.

7. Ментальные модели:
а) содержат представления об окружающем мире;
б) передаются по наследству;
в) возникают при критическом анализе поведения других людей;
г) формируются во взаимодействии с другими людьми.

8. Выберете верные утверждения, характеризующие различия между разными уровнями пирамиды экономической культуры:
а) в основе теоретической экономической культуры лежат накопленные обществом навыки;
б) ценности играют наибольшую роль на уровне теоретической экономической культуры;
в) роль знаний на всех уровнях пирамиды экономической культуры одинакова и отражает уровень знаний об экономических отношениях в данном обществе;

г) на уровне массовой экономической культуры ценности доминируют над знаниями.

9. Веблен рассматривал институты как:

а) привычки;

б) правила поведения, принятые в обществе;

в) результат поведенческих привычек;

г) коллективные действия, ограничивающие действия индивидуальны.

10. Джон Коммонс определял институты как:

а) коллективные действия, ограничивающие действия индивидуальные;

б) привычки;

в) правила отношения, принятые в обществе;

г) результат поведенческих привычек.

11. Компонентами культуры являются:

а) навыки;

б) ценности;

в) знания;

г) все верны, кроме второго варианта ответа.

12. проблема безбилетника вряд ли возникает:

а) в группе, где нет плотных социальных связей;

б) в группе хорошо знакомых друг с другом людей, вовлеченных в продолжительные рабочие отношения;

в) в больших социальных группах.

13. Установите соответствие между содержанием предприятий культуры: к каждой позиции, данной в первом столбце, подберите соответствующую позицию из второго столбца.

| ПРИЗНАКИ | ТИПЫ СОДЕРЖАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ КУЛЬТУРЫ |
|---|---|
| А) личные связи | 1) ценности |
| Б) правила | 2) образы |
| В) мировоззрение | 3)условные образы |
| Г) совещания | |
| Д) ритуалы | |

14. Трансакция - это?

15. Расположите следующие этапы эволюционного пути институциональных изменений в правильной временной последовательности:

1. Накопление опыта адаптации к переменам с помощью модификации неформальных правил;
2. Изменение формальных правил;
3. Изменение в условиях хозяйственной деятельности;
4. Первоначальное институциональное устройство

16. Задача

Какие институты осуществляют формальное и неформальное обучение правилам?

Лектор _____М.Г Клевцова

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Юго-Западный государственный университет»

Факультет экономики и менеджмента
Направление подготовки
38.03.02 Менеджмент

Утверждено на заседании кафедры
Региональной экономики и менеджмента
от «__»_____202__г.
протокол №___

Учебный предмет, курс, дисциплина (модуль): 2 курс, Институциональная экономика___И.о. зав.кафедрой _____ Ю.С. Положенцева

**Промежуточная аттестация (зачет)**
**ВАРИАНТ № 17 для бланкового тестирования**

1.Выберете верные утверждения, описывающие соотношение формальных и неформальных правл:

а) существование формальных правил затруднено без поддержки их неформальными правилами;
б) неформальные правила всегда дополняют формальные;
в) формальные и неформальные правила регулируют различные стороны жизни индивидов;
г) существование неформальных правил затруднено без поддержки их формальными правилами.

2.Возможны следующие источники возникновения неформальных правил:

а) законодательное внедрение;
б) традиции;
в) объективизация существующих норм;
г) привычки.

3.Предпочтения совершенно рационального экономического агента:

а) отвечают всем перечисленным выше свойствам;
б) не обладают свойством тразитивности;
в) не могут быть лексикографическими;
г) обладают свойством полноты.

4. Экономические институты:

а) позволяют снизить издержки выбора в условиях неопределённости;
б) обуславливают глобальный минимум трансакционных издержек;
в) являются стабильными только в том случае, если обладают свойством эффективности;
г) подчиняются принципу «естественного отбора»: неэффективные институты со временем вытесняются эффективными.

5. Подход к институтам как к равновесиям в повторяющихся взаимодействиях характерен для:

а) традиционного институционализма;
б) О. Уильямсона и его последователей;
в) школы сравнительного институционального анализа;
г) неоклассической школы.

6. Для ограниченно рационального экономического агента, поведение которого подчиняется принципу удовлетворённости, характерно:

а) минимизация транспортных издержек;
б) следование сложившимся рутинам;
в) следование принципу оптимизации;
г) неполнота предпочтений.

7. Об ограниченной рациональности агента свидетельствует:

а) наличие трансакционных издержек;
б) неоднородность производимого им товара;
в) следование принципу оптимизации;
г) постоянный пересмотр стратегии поведения.

8. По поводу какой из нижеследующих предпосылок среди ученых нет единого мнения о том, входит ли она в ядро исследовательской программы неоинституционализма:

а) равенство нулю трансакционных издержек;
б) асимметрия информации;
в) неполная спецификация прав собственности;
г) ограниченная рациональность.

9. Выберете верные утверждения, касающиеся связи культуры и экономического благосостояния:

а) культурные стереотипы могут оказывать отрицательное влияние на экономическое благосостояние;
б) культура положительно влияет на благосостояние, поскольку люди с высоким уровнем экономической культуры редко ведут себя неэффективно;
в) культура не влияет на экономическое благосостояние, поскольку лежит во внеэкономической сфере и определяет только «нерыночные» факторы поведения;
г) культура определяется уровнем благосостояния.

10.Правила не могут исполнять функцию:

а) координации;
б) кооперации;
в) обучения формальным институтам;
г) обеспечение предсказуемости поведения.

11. Проблемы принуждения к следованию формальным правилам:

а) велики в случае отсутствия стабильных альтернативных институтов;
б) наиболее остро стоят в случае слабого государства;
в) определяются ограниченной рациональностью экономических агентов;
г) велики только тогда, когда эти правила не эффективны.

12. Установите соответствие между нобелевскими лауреатами и их работами

| ЛАУРЕАТЫ | РАБОТЫ |
|---|---|
| А) Джон Форбс Нэш –младший | 1) за исследование в области экономической организации |
| Б) Рональд Коуз | 2) соединил экономику с психологией |
| В) Оливер Уильямсон | 3) теория фирм |
| Г) Ричард Талер | 4) теория игр |

13.Преимущества формальных институтов над неформальными в том, что они:

а) нет верных ответов;
б) исключают неподчинение;
в) обеспечивают большую эффективность;
г) не допускают неоднозначности трактования.

14. Теневая экономика – это?

15. Расположите характеристики развития институциональной теории в хронологическом порядке

1. изучались демографические проблемы, социально-экономические противоречия капитализма, была разработана теория профсоюзного движения; типичными представителями являются Дж.М.Кларк, А.Берли, Г.Минз
2. Характеризует основные направления институцианолизма, родоначальниками этого этапа являются Т.Веблен, Д.Коммонс, У.Митчелл.
3. Экономические процессы ставятся в зависимость от технократии, а также объясняется значение экономических процессов в социальной жизни общества; видными идеологами этого этапа являются Н.Ноув, Дж.Гэлбрейт, Р.Хайлбронер, Р.Коуз

16. Задача.

Опишите основные уровни пирамиды экономической культуры. Какова роль ценностей на каждом из этих уровней?

Лектор _____М.Г Клевцова

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Юго-Западный государственный университет»

Факультет экономики и менеджмента
Направление подготовки
38.03.02 Менеджмент

Утверждено на заседании кафедры
Региональной экономики и менеджмента
от «__»_____202__г.
протокол №___

Учебный предмет, курс, дисциплина (модуль): 2 курс, Институциональная экономика___И.о. зав.кафедрой_____Ю.С. Положенцева

**Промежуточная аттестация (зачет)**
**ВАРИАНТ № 18 для бланкового тестирования**

1.Выберете верные утверждения, характеризующие различия между разными уровнями пирамиды экономической культуры:

а) в основе теоретической экономической культуры лежат накопленные обществом навыки;
б) ценности играют наибольшую роль на уровне теоретической экономической культуры;
в) роль знаний на всех уровнях пирамиды экономической культуры одинакова и отражает уровень знаний об экономических отношениях в данном обществе;
г) на уровне массовой экономической культуры ценности доминируют над знаниями.

2. Издержки принуждения к следованию нормам

а) обусловлены эффективностью реализации правил, основанных на этих нормах;
б) приводят к росту издержек, связанных с внедрением формальных институтов;
в) одинаковы для всех индивидов, принадлежащих одной социальной группе;
г) могут быть минимизированы за счет введения формальных правил.

3.Правила не могут исполнять функцию

а)обеспечения предсказуемости поведения;
б)координации;
в)обучения формальным институтам;
г)кооперации.

4. Сторонники холистического подхода придерживаются мнения, что

а) совокупность отдельных индивидов, составляющих общество, определяет характер экономической системы в целом;
б) любой эгоист является индивидуалистом;
в) идеология, господствующая в обществе, определяет ценности индивидов;
г) в разумно организованном обществе отсутствует проблема принуждения к исполнению правил.

5.Выберите верное утверждение:

а) в поведение Робинзона Крузо не может быть отношенческих рутин;
б) технологические рутины, как правило, решают задачу координации с другими людьми;
в) отнощенческие рутины формируются при достаточно хорошо развитой системе отношений в обществе;
г) технологические рутины формируются при достаточно высоком уровне развития технологий

6. Ментальные модели

а) передаются по наследству;
б) возникают при критическом анализе поведения других людей;
в) всодержат представления об окружающем мире;
г) формируются во взаимодействии с другими людьми.

7. Выберите все верные утверждения:

а) альтруизм – антоним эгоизма ;
б) альтруизм – синоним эгоизма;
в) любой индивидуалист является эгоистом;
г) индивидуализм и эгоизм являются синонимами.

8. Джон Коммонс определял институты как:

а) коллективные действия, ограничивающие действия индивидуальные;
б) привычки;
в) правила отношения, принятые в обществе;
г) результат поведенческих привычек.

9. Экономические институты:
а) позволяют снизить издержки выбора в условиях неопределённости;
б) обуславливают глобальный минимум трансакционных издержек;
в) являются стабильными только в том случае, если обладают свойством эффективности;
г) подчиняются принципу «естественного отбора»: неэффективные институты со временем вытесняются эффективными.

10. Проблема безбилетника вряд ли возникнет
а) в группе хорошо знакомых друг с другом людей, вовлеченных в продолжительные рабочие отношения;
б) при уплате налогов в обществе, где неформальные правила доминируют над формальными и противоречат им;
в) в группе, где нет плотных социальных связей;
г) в больших социальных группах.

11. Подход к институтам как к равновесиям в повторяющихся взаимодействиях характерен для:
а) традиционного институционализма;
б) О. Уильямсона и его последователей;
в) школы сравнительного институционального анализа;
г) неоклассической школы.

12. Компонентом рутин является:
а) предпочтения;
б) ожидания;
в) ценности;
г) знания.

13. Установите соответствие между частями экономической культуры: к каждой позиции, данной в первом столбце, подберите соответствующую позицию из второго столбца.

| УРОВЕНЬ | СПЕЦИФИКА |
|---|---|
| А) Личность | 1) универсальные |
| Б) Культура | 2) для индивида |
| В) Человеческая природа | 3) для группы или категории |

14. Институционализм - это ?

15. Расположите этапы развития институционализма в хронологическом порядке

1. неоинституционализм
2. изучение демографической проблемы, профсоюзных движений
3. формирование основного понятия институционализма

16. Задача
Рационально ли для фирмы участвовать в ценовой войне? Аргументируйте свой ответ.

Лектор _____М.Г Клевцова

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Юго-Западный государственный университет»

Факультет экономики и менеджмента
Направление подготовки
38.03.02 Менеджмент

Утверждено на заседании кафедры
Региональной экономики и менеджмента
от «__»_____202__г.
протокол №___

Учебный предмет, курс, дисциплина (модуль): 2 курс,
Институциональная экономика___И.о. зав.кафедрой _____ Ю.С. Положенцева

**Промежуточная аттестация (зачет)**
**ВАРИАНТ № 19 для бланкового тестирования**

1. Для ограниченно рационального экономического агента, поведение которого подчиняется принципу удовлетворенности, характерно
   а) постоянный пересмотр стратегии поведения;
   б) следование принципу оптимизации;
   в) следование сложившимся рутинам;
   г) минимизация трансакционных издержек;
   д) неполнота предпочтений.

2.Строники холистического подхода придерживаются мнения, что
   а) индивидуализм исключает проявления альтруизма;
   б) любой эгоист является индивидуалистом;
   в) разумно организованном обществе отсутствует проблема принуждения к исполнению правил;
   г) идеология, господствующая в обществе, определяет ценности индивидов;
   д) совокупность отдельных индивидов, составляющих общество, определяет характер экономической системы в целом

3. Исследовательская программа неоклассической теории
   а) содержит в своем ядре те же предпосылки, что и исследовательская программа неоинституциональной теории;.
   б) содержит в защитном поясе предпосылку о полной спецификации прав собственности;
   в) предполагает, что трансакционные издержки всегда сводятся к минимуму;
   г) имеет тот же защитный пояс, что и исследовательская программа неоинституциональной теории.

4. По поводу какой из нижеследующих предпосылок среди ученых нет единого мнения о том, входит ли она в ядро исследовательской программы неоинституционализма:
   а) неполная спецификация прав собственности;
   б) ограниченная рациональность;
   в) асимметрия информации;
   г) равенство нулю трансакционных издержек?

5 Для однородного товара характерно:
   а) незначимость такого фактора, как репутация производителя;
   б) отсутствие проблемы качества;
   в) продажа на рынке в условиях совершенной информации;
   г) бесконечная делимость;
   д) все верны кроме 3 варианта ответа.

6. Выберите верное утверждение:
   а) технологические рутины, как правило, решают задачу координации с другими людьми;
   б) в поведении Робинзона Крузо не может быть отношенческих рутин;
   в) технологические рутины формируются при достаточно высоком уровне развития технологий;
   г) отношенческие рутины формируются при достаточно хорошо развитой системе отношений в обществе

7. Компонентом рутин являются
   а) ценности;
   б) ожидания;
   в) предпочтения;

г) знания;

8. Для совершенно рационального экономического агента характерно

а) нейтральность к риску;

б) выбор действий, которые доказали свою эффективность в прошлом;

в) отсутствие издержек принятия решений;

г) следование сложившимся рутинам

д) чрезвычайно низкие временные затраты на принятие решений.

9. Предпочтения совершенно рационального экономического агента:

а) не могут быть лексикографическими;

б) обладают свойством полноты;

в) не обладают свойством транзитивности;

г) это выбор действий, которые доказали свою эффективность в прошлом;

д) отвечают всем перечисленным выше свойствам.

10. Примером неявного знания является умение:

а) учить ноты;

б) читать ноты;

в) записывать ноты;

г) играть на музыкальном инструменте;

11. Ментальные модели

а) содержат представления об окружающем мире;

б) передаются по наследству;

в) возникают при критическом анализе поведения других людей;

г) формируются во взаимодействии с другими людьми.

12. Компонентами культуры являются

а) ценности;

б) механизмы разрешения конфликтов;

в) навыки;

г) знания;

д) все верны кроме 2 варианта ответа.

13. Установите соответствие между нобелевскими лауреатами и их работами

| ЛАУРЕАТЫ | РАБОТЫ |
|---|---|
| А) Джон Форбс Нэш –младший | 1) за исследование в области экономической организации |
| Б) Рональд Коуз | 2) соединил экономику с психологией |
| В) Оливер Уильямсон | 3) теория фирм |
| Г) Ричард Талер | 4) теория игр |

14. Неоинституционализм - это?

15. Расположите следующие этапы эволюционного пути институциональных изменений в правильной временной последовательности:

1. Накопление опыта адаптации к переменам с помощью модификации неформальных правил;
2. Изменение формальных правил;
3. Изменение в условиях хозяйственной деятельности;
4. Первоначальное институциональное устройство.

16. Задача

Рационально ли для фирмы участвовать в ценовой войне? Аргументируйте ответ.

Лектор _____М.Г Клевцова

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Юго-Западный государственный университет»

Факультет экономики и менеджмента
Направление подготовки
38.03.02 Менеджмент

Утверждено на заседании кафедры
Региональной экономики и менеджмента
от «__»_____202__г.
протокол №___

Учебный предмет, курс, дисциплина (модуль): 2 курс,
Институциональная экономика___И.о. зав.кафедрой _____ Ю.С. Положенцева

**Промежуточная аттестация (зачет)**
**ВАРИАНТ № 20 для бланкового тестирования**

1. Джон Коммонс определял институты как:
а) равновесия в повторяющихся взаимодействиях между людьми;
б) привычки;
в) коллективные действия, ограничивающие действия индивидуальные;
г) правила поведения, принятые в обществе.
2. Влияние ценностей на экономический выбор
а) может быть как положительным, так и отрицательным;
б) всегда положительно;
в) всегда отрицательно;
г) зависит от системы государственного принуждения к следованию институтам.
3. Выберите верные утверждения, касающиеся соотношения норм и правил:
а) нормы, в отличие от правил, не ориентированы на конечный результат;
б) правила, в отличие от норм, воспринимаются людьми субъективно;
в) нормы и правила — суть одно и то же. В зависимости от контекста принято употреблять тот или иной термин;
г) нормы, и правила могут быть как формальными, так и неформальными;
4. Правила не могут исполнять функцию
а) кооперации;
б) обеспечения предсказуемости поведения;
в) обучения формальным институтам;
г) координации.
5. Выберите верные утверждения, характеризующие происхождение и природу правил:
а) формальные правила обычно складываются путем закрепления существующих неформальных правил;
б) формальные правила не могут существовать там, где нет правил неформальных; 1
в) наличие противоречий между формальными и неформальными правилами обычно является основанием для изменения формальных правил;
г) все перечисленное верно;
д) нет верных ответов.
6. Выберите верные утверждения, характеризующие различия между разными уровнями пирамиды экономической культуры:
а) на уровне массовой экономической культуры ценности доминируют над знаниями;
б) в основе теоретической экономической культуры лежат накопленные обществом навыки;
в) ценности играют наибольшую роль на уровне теоретической экономической культуры;
г) роль знаний на всех уровнях пирамиды экономической культуры одинакова и отражает уровень знаний об экономических отношениях в данном обществе.
7. Выберите верные утверждения, касающиеся связи культуры и экономического благосостояния:
а) культура положительно влияет на благосостояние, поскольку люди с высоким уровнем экономической культуры редко ведут себя неэффективно;
б) культура не влияет на экономическое благосостояние, поскольку лежит
в) культура определяется уровнем благосостояния.
г) во внеэкономической сфере и определяет только «нерыночные» факторы поведения;
д) культурные стереотипы могут оказывать отрицательное влияние на экономическое благосостояние.

8. Следующие утверждения наиболее точно характеризуют относительную эффективность неформальных правил:

а) формальные правила всегда более эффективны, чем неформальные, поскольку более четко прописаны и доводятся, как правило, до всех членов общества;

б) неформальные правила более эффективны в случае плотных социальных связей;

в) неформальные правила всегда эффективнее формальных, поскольку учитывают ценностные установки экономических агентов;

г) формальные правила более эффективны в малых группах.

9. Возможны следующие источники возникновения неформальных правил:

а) законодательное внедрение;

б) объективизация существующих норм;

в) привычки;

г) традиции.

10. Выберите верные утверждения, описывающие соотношение формальных и неформальных правил:

а) существование формальных правил затруднено без поддержки их неформальными правилами.

б) неформальные правила всегда дополняют формальные;

в) формальные и неформальные правила регулируют различные стороны жизни индивидов;

г) существование неформальных правил затруднено без поддержки их формальными правилами;

11. Проблемы принуждения к следованию формальным правилам

а) определяются ограниченной рациональностью экономических агентов;

б) велики только тогда, когда эти правила не эффективны;

в) наиболее остро стоят в случае слабого государства;

г) велики в случае отсутствия стабильных альтернативных институтов.

12. Экономические институты

а) обусловливают глобальный минимум трансакционных издержек;

б) являются стабильными только в том случае, если обладают свойством эффективности;

в) подчиняются принципу «естественного отбора»: неэффективные институты со временем вытесняются эффективными;

г) позволяют снизить издержки выбора в условиях неопределенности.

13. Установите соответствие между лауреатами Нобелевской премии и годом ее получения:

| ЛАУРЕАТЫ | ГОД |
|---|---|
| А) Рональд Коуз | 1) 1994 |
| Б) Джон Форбс Нэш-младший | 2) 2018 |
| В) Оливер Уильямсон | 3) 1991 |
| Г) Ричард Талер | 4) 2009 |

14. Институционализм – это?

15.Укажиье правильное соответствие пирамиды экономической культуры:

1. Человеческая природа
2. Индивидуальность
3. Культура

16. Задача.

На основе каких правил фирмы могут определять цены на свой товар? Согласуется ли поведение фирмы в данном случаи с концепцией организационной рациональности? Аргументируйте свой ответ.

Лектор _____М.Г Клевцова

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Юго-Западный государственный университет»

Факультет экономики и менеджмента
Направление подготовки
38.03.02 Менеджмент

Утверждено на заседании кафедры
Региональной экономики и менеджмента
от «__»_____202__г.
протокол №___

Учебный предмет, курс, дисциплина (модуль):
2 курс, Институциональная экономика __И.о. зав.кафедрой _____ Ю.С. Положенцева

**Промежуточная аттестация (зачет)**
**ВАРИАНТ № 21 для бланкового тестирования**

1. Подход к институтам как к равновесиям в повторяющихся взаимодействиях характерен для
а) традиционного институционализма;
б) О. Уильямсона и его последователей;
в) неоклассической школы.
г) школы сравнительного институционального анализа;
2. Проблема координации возникает в силу
а) наличия нескольких потенциальных равновесий;
б) анонимности участников взаимодействия;
в) отсутствия равновесия в чистых стратегиях;
г) слишком большого числа участников взаимодействия
3. Выберите верные утверждения;
а) люди придерживаются своих ценностей вне зависимости от издержек такого поведения;
б) на основе фундаментальных ценностей формируются моральные нормы;
в) люди относятся к нормам морали, принятым в обществе, некритически и склонны рассматривать их как объективно заданные;
г) абсолютных ценностей не существует.
4. Институты могут выполнять функции
а) обеспечения координации между экономическими агентами;
б) решения проблемы безбилетника;
в) повышения уровня рациональности экономических агентов;
г) обучения;
д) все верны кроме 3 варианта ответа.
5. Преимущества формальных институтов над неформальными в том, что они
а) исключают неподчинение;
б) обеспечивают большую эффективность;
в) нет верных ответов;
г) не допускают неоднозначности трактования;
4) отражают интересы абсолютного большинства членов общества.
6. Преимущества неформальных институтов над формальными в том, что они
а) допускают гибкость реализации санкции;
б) могут трактоваться по-разному в зависимости от решаемой задачи;
в) проявляются в больших группах с редкими социальными связями;
г) значительны в условиях слабого государства.
7. Выберите все верные утверждения:
а) любой индивидуалист является эгоистом;
б) индивидуализм исключает проявления альтруизма;
в) индивидуализм и эгоизм являются синонимами;
г) альтруизм —синоним эгоизма;
д) любой эгоист является индивидуалистом
8. Выберите верные утверждения касательно пирамиды Формальных правил, предложенной Нортом:
а) правила, представленные на разных уровнях, характеризуются различным уровнем универсальности;
б) правила, представленные на разных уровнях, характеризуются различным уровнем эффективности;
в) правила, представленные на разных уровнях, характеризуются различным уровнем издержек принуждения к их исполнению;

г) все перечисленное верно.

9. Выберите верные утверждения:

а) чем большее число людей придерживается соглашения, тем менее выгодно от него отклоняться;

б) соглашение является равновесием по Нэшу;

в) неэффективные соглашения могут быть эволюционно-стабильными;

г) соглашения обладают свойством Парето-эффективности;

д) все верны кроме 4 варианта ответа.

10. Соглашения

а) представляют собой механизм решения проблемы кооперации в повторяющихся взаимодействиях;

б) нуждаются в механизмах принуждения к их соблюдению;

в) базируются на рациональных ожиданиях экономических агентов.

г) складываются эволюционным путем;

11. Экономические институты

а) позволяют снизить издержки выбора в условиях неопределенности;

б) обусловливают глобальный минимум трансакционных издержек;

в) являются стабильными только в том случае, если обладают свойством эффективности;

г) подчиняются принципу «естественного отбора»: неэффективные институты со временем вытесняются эффективными.

12. Веблен рассматривал институты как:

а) коллективные действия, ограничивающие действия индивидуальные;

б) правила поведения, принятые в обществе;

в) коллективные действия, ограничивающие действия индивидуальные;

г) привычки;

д) результат поведенческих привычек.

13.Установите соответствие между частями экономической культуры

| УРОВЕНЬ | СПИЦИФИКА |
|---|---|
| А) Личность | 1) универсальные |
| Б) Культура | 2) для индивида |
| В) Человеческая природа | 3) для группы или категории |

14. Холизм - это ?

15 . Распределите в правильной последовательности ведичиской культуры

1. Физические потребности
2. Социальные потребности
3. Потребность в уважении
4. Потребность в безопасности
5. Потребность в саморазвитии

16. Задача

Приведите пример поведения в котором индивид руководствуется ценностями. Что было бу, если бы он в данной ситуации руководствовался знаниями?

Лектор _____М.Г Клевцова

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Юго-Западный государственный университет»

Факультет экономики и менеджмента
Направление подготовки
38.03.02 Менеджмент

Утверждено на заседании кафедры
Региональной экономики и менеджмента
от «__»_____202__г.
протокол №___

Учебный предмет, курс, дисциплина (модуль):
2 курс, Институциональная экономика __И.о. зав.кафедрой _____ Ю.С. Положенцева

**Промежуточная аттестация (зачет)**
**ВАРИАНТ № 22 для бланкового тестирования**

1. Институты могут выполнять функции:
г) все верны кроме 3 варианта ответа;
д) обеспечения координации между экономическими агентами;
е) решения проблемы безбилетника;
ж) повышения уровня рациональности экономических агентов;
з) обучения.
2. Преимущества формальных институтов над неформальными в том, что они:
ж) не допускают неоднозначности трактования;
з) исключают неподчинение;
и) обеспечивают большую эффективность;
к) нет верных ответов ;
л) отражают интересы абсолютного большинства членов общества.
3. Преимущества неформальных институтов над формальными в том, что они:
д) допускают гибкость реализации санкции;
е) могут трактоваться по-разному в зависимости от решаемой задачи;
ж) проявляются в больших группах с редкими социальными связями;
з) значительны в условиях слабого государства.
4. Выберите верные утверждения:
д) чем большее число людей придерживается соглашения, тем менее выгодно от него отклоняться;
е) все верны кроме 4 варианта ответа;
ж) соглашение является равновесием по Нэшу;
з) неэффективные соглашения могут быть эволюционно-стабильными;
и) соглашения обладают свойством Парето-эффективности.
5. Соглашения:
г) нуждаются в механизмах принуждения к их соблюдению;
д) представляют собой механизм решения проблемы кооперации в повторяющихся взаимодействиях;
е) складываются эволюционным путем;
ж) базируются на рациональных ожиданиях экономических агентов.
6. Компонентами культуры являются:
д) навыки;
е) ценности;
ж) механизмы разрешения конфликтов;
з) знания;
и) все верны кроме 2 варианта ответа.
7. Выберите верные утверждения, характеризующие различия между разными уровнями пирамиды экономической культуры:
д) в основе теоретической экономической культуры лежат накопленные обществом навыки;
е) на уровне массовой экономической культуры ценности доминируют над знаниями;
ж) ценности играют наибольшую роль на уровне теоретической экономической культуры;
з) роль знаний на всех уровнях пирамиды экономической культуры одинакова и отражает уровень знаний об экономических отношениях в данном обществе.

8. Влияние ценностей на экономический выбор:

д) всегда отрицательно;

е) всегда положительно;

ж) зависит от системы государственного принуждения к следованию институтам;

з) может быть как положительным, так и отрицательным.

9. Издержки принуждения к следованию нормам:

е) обусловлены эффективностью реализации правил, основанных на этих нормах;

ж) приводят к росту издержек, связанных с внедрением формальных институтов;

з) одинаковы для всех индивидов, принадлежащих одной социальной группе;

и) могут быть минимизированы за счет введения формальных правил.

10. Выберите верные утверждения, касающиеся соотношения норм и правил:

д) правила, в отличие от норм, воспринимаются людьми субъективно;

е) и нормы, и правила могут быть как формальными, так и неформальными;

ж) нормы, в отличие от правил, не ориентированы на конечный результат.

11. Правила не могут исполнять функцию:

д) обучения формальным институтам;

е) обеспечения предсказуемости поведения;

ж) координации;

з) кооперации.

12. Выберите верные утверждения, характеризующие происхождение и природу правил:

г) формальные правила обычно складываются путем закрепления существующих неформальных правил;

д) нет верных ответов;

е) наличие противоречий между формальными и неформальными правилами обычно является основанием для изменения формальных правил;

ж) формальные правила не могут существовать там, где нет правил неформальных;

з) все перечисленное верно.

13. Установите соответствие между лауреатами Нобелевской премии и годом ее получения:

| ЛАУРЕАТЫ | ГОД |
|---|---|
| А) Рональд Коуз | 1) 1994 год |
| Б) Джон Форбс Нэш-младший | 2) 2018 год |
| В) Оливер Уиильямсон | 3)2009 год |
| Г) Ричард Талер | 5)1991 год |

14. Институцианализм - это?

15.Расположите характеристики развития институциональной теории в хронологическом порядке

1. изучались демографические проблемы, социально-экономические противоречия капитализма, была разработана теория профсоюзного движения; типичными представителями являются Дж.М.Кларк, А.Берли, Г.Минз.

2. Характеризует основные направления институцианолизма, родоначальниками этого этапа являются Т.Веблен, Д.Коммонс, У.Митчелл.

3. Экономические процессы ставятся в зависимость от технократии, а также объясняется значение экономических процессов в социальной жизни общества; видными идеологами этого этапа являются Н.Ноув, Дж.Гэлбрейт, Р.Хайлбронер, Р.Коуз

16. Задача

Какие факторы делают невозможным функционирование экономической системы без формальых правил?

Лектор _____М.Г Клевцова

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Юго-Западный государственный университет»

Факультет экономики и менеджмента
Направление подготовки
38.03.02 Менеджмент

Утверждено на заседании кафедры
Региональной экономики и менеджмента
от «__»_____202__г.
протокол №___

Учебный предмет, курс, дисциплина (модуль):
2 курс, Институциональная экономика И.о. зав.кафедрой _____ Ю.С. Положенцева

**Промежуточная аттестация (зачет)**
**ВАРИАНТ № 23 для бланкового тестирования**

1. .Для однородного товара характерно:
а) продажа на рынке в условиях совершенной информации;
б) отсутствие проблемы качества;
в) незначимость такого фактора, как репутация производителя;
г) все верны кроме 1 варианта ответа.
2. Веблен рассматривал институты как
а) коллективные действия, ограничивающие действия индивидуальные;
б) результат поведенческих привычек;
в) привычки.
3. Преимущества неформальных институтов над формальными в том, что они
а) могут трактоваться по-разному в зависимости от решаемой задачи;
б) допускают гибкость реализации санкции;
в) значительны в условиях слабого государства;
г) проявляются в больших группах с редкими социальными связями.
4.Экономические институты
а) обусловливают глобальный минимум трансакционных издержек;
б) позволяют снизить издержки выбора в условиях неопределенности;
в) являются стабильными только в том случае, если обладают свойством эффективности;
г) подчиняются принципу «естественного отбора»: неэффективные институты со временем вытесняются эффективными.
5. Для совершенно рационального экономического агента характерно:
а) нейтральность к риску;
б) следование сложившимся рутинам;
в) отсутствие издержек принятия решений;
6.Преимущества формальных институтов над неформальными в том, что они
а) исключают неподчинение;
б) обеспечивают большую эффективность;
в) не допускают неоднозначности трактования;
г) отражают интересы абсолютного большинства членов общества;
д) нет верных ответов.
7. Проблема безбилетника вряд ли возникнет
а) в группе хорошо знакомых друг с другом людей, вовлеченных в продолжительные рабочие отношения;
б) при уплате налогов в обществе, где неформальные правила доминируют над формальными и противоречат им;
в) в группе, где нет плотных социальных связей;
г) в больших социальных группах.
8. Компонентами культуры являются
а) ценности;
б) механизмы разрешения конфликтов;
в) знания;
г) навыки;
д) все верны кроме 2 варианта ответа.
9. Ментальные модели
а) передаются по наследству;

б) возникают при критическом анализе поведения других людей;
в) содержат представления об окружающем мире;
г) формируются во взаимодействии с другими людьми.

10. Эффект постановки проблемы проявляется в том, что люди
а) выявляют и количественно измеряют внутренние резервы;
б) делают разный выбор при формулировке вопроса в устном или в письменном виде;
в) не учитывают долгосрочных последствий принимаемых ими решений;
г) демонстрируют различное отношение к риску

11. Исследовательская программа неоинституциональной теории
а) совпадает с исследовательской программой неоклассической теории;
б) содержит в защитном поясе предпосылку о неполной спецификации прав собственности;
в) содержит в своем ядре предпосылку об асимметрии информации;
г) содержит в защитном поясе предпосылку об ограниченной рациональности.

12. Сторонники холистического подхода придерживаются мнения, что
а) совокупность отдельных индивидов, составляющих общество, определяет характер экономической системы в целом;
б) любой эгоист является индивидуалистом;
в) идеология, господствующая в обществе, определяет ценности индивидов;
г) в разумно организованном обществе отсутствует проблема принуждения к исполнению правил.

13. Установите соответствия между экономическим институтом и лежащим в его основе механизмом координации:

| ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ | МЕХАНИХЗМ КООРДИНАЦИИ |
|---|---|
| А) кооператив | 1) рынок |
| Б) фонд | 2) отношенческая контрактация |
| В) биржевая торговля | 3) иерархия |

14. Ловушка необразованности – это?

15.Расположите этапы развития институционализма в хронологическом порядке

1. неоинституционализм
2. изучение демографической проблемы, профсоюзных движений
3. формирование основного понятия институционализма

16. Задача.

От каких факторов зависит формирование рутинного поведения? Существуют ли сферы деятельности, в которых формирование рутины маловероятно? Объясните ваш ответ.

Лектор _____М.Г Клевцова

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Юго-Западный государственный университет»

Факультет экономики и менеджмента
Направление подготовки
38.03.02 Менеджмент

Утверждено на заседании кафедры
Региональной экономики и менеджмента
от «__»_____202__г.
протокол №___

Учебный предмет, курс, дисциплина (модуль):
2 курс, Институциональная экономика И.о. зав.кафедрой _____ Ю.С. Положенцева

**Промежуточная аттестация (зачет)**
**ВАРИАНТ № 24 для бланкового тестирования**

1.Строники холистического подхода придерживаются мнения, что
а) индивидуализм исключает проявления альтруизма;
б) любой эгоист является индивидуалистом;
в) разумно организованном обществе отсутствует проблема принуждения к исполнению правил;
г) идеология, господствующая в обществе, определяет ценности индивидов;
д) совокупность отдельных индивидов, составляющих общество, определяет характер экономической системы в целом

2. По поводу какой из нижеследующих предпосылок среди ученых нет единого мнения о том, входит ли она в ядро исследовательской программы неоинституционализма:
а) неполная спецификация прав собственности;
б) ограниченная рациональность;
в) асимметрия информации;
г) равенство нулю трансакционных издержек?

3. Для ограниченно рационального экономического агента, поведение которого подчиняется принципу удовлетворенности, характерно
д) постоянный пересмотр стратегии поведения;
е) следование принципу оптимизации;
ж) следование сложившимся рутинам;
з) минимизация трансакционных издержек;
и) д) неполнота предпочтений.

4. Для однородного товара характерно:
к) незначимость такого фактора, как репутация производителя;
л) отсутствие проблемы качества;
м) продажа на рынке в условиях совершенной информации;
н) бесконечная делимость;
о) все верны кроме 3 варианта ответа.

5. Компонентом рутин являются
п) ценности;
р) ожидания;
с) предпочтения;
т) знания;

6. Предпочтения совершенно рационального экономического агента:
у) не могут быть лексикографическими;
ф) обладают свойством полноты;
х) не обладают свойством транзитивности;
ц) это выбор действий, которые доказали свою эффективность в прошлом;
ч) отвечают всем перечисленным выше свойствам.

7. Примером неявного знания является умение:
ш) учить ноты;
щ) читать ноты;
ы) записывать ноты;
э) играть на музыкальном инструменте;

8. Ментальные модели

ю) содержат представления об окружающем мире;
я) передаются по наследству;
аа) возникают при критическом анализе поведения других людей;
бб) формируются во взаимодействии с другими людьми.

9. Джон Коммонс определял институты как:
вв) равновесия в повторяющихся взаимодействиях между людьми;
гг) привычки;
дд) коллективные действия, ограничивающие действия индивидуальные;
ее) правила поведения, принятые в обществе.

10. Выберите верные утверждения, характеризующие происхождение и природу правил:
жж) формальные правила обычно складываются путем закрепления существующих неформальных правил;
зз) формальные правила не могут существовать там, где нет правил неформальных; 1
ии) наличие противоречий между формальными и неформальными правилами обычно является основанием для изменения формальных правил;
кк) все перечисленное верно;
лл) нет верных ответов.

11. Следующие утверждения наиболее точно характеризуют относительную эффективность неформальных правил:
мм) формальные правила всегда более эффективны, чем неформальные, поскольку более четко прописаны и доводятся, как правило, до всех членов общества;
нн) неформальные правила более эффективны в случае плотных социальных связей;
оо) неформальные правила всегда эффективнее формальных, поскольку учитывают ценностные установки экономических агентов;
пп) формальные правила более эффективны в малых группах.

12. Проблемы принуждения к следованию формальным правилам
рр) определяются ограниченной рациональностью экономических агентов;
сс) велики только тогда, когда эти правила не эффективны;
тт) наиболее остро стоят в случае слабого государства;
уу) велики в случае отсутствия стабильных альтернативных институтов.

13.Установите соответствие между частями экономической культуры

| УРОВЕНЬ | СПЕЦИФИКА |
|---|---|
| А) Личность | 1) универсальные |
| Б) Культура | 2) для индивида |
| В) Человеческая природа | 3) для группы или категории |

14. Транзакция - это ?

15. Расположите следующие этапы эволюционного пути институциональных изменений в правильной временной последовательности:
1. Накопление опыта адаптации к переменам с помощью модификации неформальных правил;
2. Изменение формальных правил;
3. Изменение в условиях хозяйственной деятельности;
4. Первоначальное институциональное устройство.

16. Задача
Опишите основные уровни пирамиды экономической культуры. Какова роль ценностей на каждом из этих уровней?

Лектор _____М.Г Клевцова

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«ЮГО-ЗАПАДНЫЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Факультет экономики и менеджмента
Направление подготовки (специальность)

38.03.02 Менеджмент

Учебный предмет, курс, дисциплина (модуль):
2 курс, Управление бизнес переговорами

Утверждено на заседании кафедры
Региональной экономики и менеджмента
от «__»_____20____г.
протокол №___

И.о. зав. кафедрой Ю.С. Положенцева

**Промежуточная аттестация (зачет)**
**ВАРИАНТ № 1 для бланкового тестирования**
*Вопросы: 1-15 за каждый 2 балла*

1) Повышает эффективность общения …
   1. заинтересованный взгляд, направленный на собеседника
   2. неотрывный взгляд в глаза
   3. отсутствие прямого взгляда
   4. взгляд сквозь вас
2) Деловое общение — это вид общения …
   1. направленный на достижение предметной договоренности или определенной цели
   2. между коллегами по работе
   3. который люди используют в семейных отношениях
   4. который используют на работе
3) Расположение к себе собеседника, его притяжение на эмоциональном уровне
   1. аттракция
   2. проекция
   3. рефлексия
   4. установка
4) Беседу с посетителем нельзя завершать
   1. прекращением разговора
   2. высказыванием обобщающего или завершающего замечания
   3. вставанием
   4. шуткой
5) Вы ведете переговоры. Партнер опоздал на встречу на 8 минут. Ваша реакция …
   1. сделаю вид, что ничего не произошло, сразу перейду к делу
   2. выражу опоздавшему свое недовольство
   3. выразительно посмотрю в момент его появления на часы
   4. через шутку выражу свое недоумение
6) Персональная дистанция в процессе общения:
   1. 50-120см
   2. 120-350см
   3. 15-50см
   4. Свыше 350см
7) Манипулятивная стратегия в деловом общении реализуется как:
   1. Система психотехнических приемов и действий, отражающая долговременные цели манипулятора
   2. Система совместных поведенческих действий деловых партнеров, имеющая целью компромиссное решение деловой проблемы
   3. Совокупность поведенческих действий адресата манипуляции
   4. Система совместных поведенческих действий, отражающая долговременные цели манипулятора
8) Место проведения совещания:
   1. встречи могут проходить в помещении каждого из участников совещания или на нейтральной территории
   2. встречи могут проходить только там, где хочет один участник
   3. встречи могут проходить только в помещении каждого из участников совещания
   4. встречи могут проходить только на нейтральной территории
9) Толерантность — это:
   1. терпимость к чужому мнению, поведению, ценностям, образу жизни
   2. терпимость к критике и наказанию
   3. терпимость к чужому образу жизни, поощрению
   4. нетерпимость к чужому поведению и оскорблению
10) Стратегия принципиального ведения переговоров используется в случаях, когда:

Выберите один ответ:

1. во всех перечисленных.
2. компромисс принципов неприемлем для сторон
3. отношения сторон в будущем представляются значимыми
4. интересы сторон взаимозависимы

11) Главное требование культуры устного делового общения– это…

Выберите один ответ:

1. краткость (лаконичность), четкость и конкретность изложения
2. длительность общения
3. жесткость в разговоре
4. эмоциональность изложения

12) Тактический прием на переговорах, заключающийся в очень медленном и постепенном раскрытии своей позиции, называется:

1. «салями»
2. угроза
3. выжидание
4. блеф

13) Расположите в правильной хронологической последовательности:

Подготовка к переговорам -включает в себя следующие этапы:

1. выявление области взаимных интересов
2. установление рабочих отношений с партнером
3. решение организационных вопросов (повестка дня, место и время встречи)
4. нахождение общего подхода и подготовка переговорной позиции, в том числе формулировка вариантов решения и предложений по обсуждаемым вопросам

14. Прочитайте фразу-ответ на входящий телефонный звонок. Оцените как воспринимает клиент фразу. Если Вы считаете, что фраза положительно воспринимается клиентом, ответьте «положительно», а если отрицательно, то ответьте «отрицательно».

| Реакция | Ситуация |
|---|---|
| А) Положительно<br>Б) Отрицательно | 1) Добрый день. Это центр «Генезис».У телефона Ирина Аникеева. Чем я могу вам помочь? +<br>2) Извините, я не занимаюсь этими вопросами.Вам нужно позвонить в отдел продаж. -<br>3) Извините, я работаю в другом отделе, поэтому ничем вам помочь не могу.-<br>4) Да, это Дарья Ивановна, я вас внимательно слушаю |

15. Завершение конфликта, зачастую с помощью посредника, при котором причины его возникновения устраняются лишь частично, а противоборствующие стороны продолжают осознавать противоположность своих интересов и целей, называется его: урегулированием

16. **Задача**. (6 баллов)

Проанализировать переговорный кейс, найти ошибки в поведении оппонентов и рассчитать стратегию выигрыша.

**Диалог в кабинете чиновника.**

***Посетитель (П): Мы хотим попросить вас выделить землю под строительство супермаркета.***

***Чиновник (Ч): Что планируете продавать?***

***П: Товары народного потребления. Они важны для людей, и мы имеем опыт такой работы.***

***Ч: Расскажите подробнее.***

***П: Мы работаем с 2000 г. во многих регионах и у нас есть богатый опыт, много отзывов.***

***Ч: А в нашем регионе?***

***П: Пока не было опыта.***

***Ч: Вот когда поднаберетесь опыта, тогда и приходите.***

Один переговорщик слушает и задает вопросы. Он направляет беседу в то русло, которое интересно и выгодно именно ему. И зачастую переговорщик, которого слушают и которому задают вопросы, попадается на эту удочку и начинает все больше и больше рассказывать, даже предлагать.

Это очень значимый момент. Именно в этот период происходит первое ролевое распределение: хозяин — гость. Хозяин — тот, кто задает вопросы. Гость — тот, кто на них отвечает. Хозяин спрашивает, гость предлагает. Когда вы дома и к вам приходит гость, вы можете его спокойно расспрашивать.

Хозяин в переговорах не тот, к кому приехали или пришли, а тот, кто задает вопросы. Именно он управляет регламентом, хотя оппонент уверен, что дело обстоит совсем наоборот. Такое впечатление создается, потому что он все говорит и говорит, и ему кажется, что, говоря много, он управляет беседой. Но это не так. Управляет беседой тот, кто задает вопросы и слушает

Преподаватель _____М.Г Клевцова

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«ЮГО-ЗАПАДНЫЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Факультет экономики и менеджмента
Направление подготовки (специальность)
38.03.02 Менеджмент

Учебный предмет, курс, дисциплина (модуль):
2 курс, Управление бизнес переговорами

Утверждено на заседании кафедры
Региональной экономики и менеджмента
от «__»_____20____г.
протокол №___

И.о. зав. кафедрой Ю.С. Положенцева

**Промежуточная аттестация (зачет)**
**ВАРИАНТ № 2 для бланкового тестирования**
*Вопросы: 1-15 за каждый 2 балла*

1) Вербальные коммуникации осуществляются с помощью:
   1. Устной речи
   2. Жестов
   3. Информационных технологий
   4. Похлопываний по плечу

2) Деловой стиль взаимодействия партнеров включает:
   1. Признание ценности и значимости поведенческих действий друг друга
   2. Ослабление контроля за социально-статусными и этикетными нормами
   3. Рациональное использование партнерами поддерживающих техник
   4. Умение партнеров адаптировать собственные профессиональные знания к каждой деловой ситуации
3) Кинесическими средствами невербального общения выступают:
   1. Поза
   2. Покашливание
   3. Рукопожатие
   4. Устная речь
4) В какой момент нужно обмениваться визитными карточками?
   1. В начале встречи
   2. В конце переговоров
   3. В любой момент
   4. После окончания презентации
5) С чего начинаются деловые переговоры?
   1. С короткого разговора на общие темы
   2. С представления
   3. С рукопожатия
   4. С делового звонка
6) Свободное оперативное совещание:
   1. может не иметь регламентированной повестки дня, зачастую проводится без председателя и сводится к обмену мнениями по какому-либо вопросу
   2. регулярно собирается для решения оперативных вопросов по плану в определенные дни
   3. характерна разработка повестки дня с регламентацией времени на выступления и обсуждение рассматриваемой проблемы
   4. Имеет регламентированную повестку дня, проводится с председателем
7) В каких случаях необходимо проведение делового совещания:
   1. когда нужно сделать важное сообщение, которое может вызвать вопросы, требующие обсуждения
   2. когда нужно повысить информированность руководителя, благодаря учету идей, вознаграждений и критических замечаний
   3. когда возникает необходимость проинструктировать группу людей по методам и процедурам предстоящей работы
   4. когда необходимо устроить мозговой штурм
8) Фиксация договоренности является:
   1. заключительным элементом основной части деловой беседы
   2. заключительным элементом подготовительной части деловой беседы
   3. элементом заключительного этапа деловой беседы
   4. элементом заключительного этапа подготовительной части деловой беседы
9) Идентификация:

1. предполагает при передаче информации поставить себя на место собеседника, чтобы лучше понять его, учесть его интересы и цели.
2. позволяет передавать информацию на уровне профессиональной компетентности собеседника
3. позволяет гибко менять свое поведение, изменять тип подачи информации
4. передаёт информацию о навыках и опыте собеседника

10) Требование выполнять распоряжение инициатора, подкрепленное открытыми или подразумеваемыми угрозами

1. убеждение
2. принуждение
3. заражение
4. просьба

11) Скрытое управление поведением партнера

1. манипулирование
2. принуждение
3. заражение
4. просьба

12) Групповые нормы и ценности возникают в результате …

1. подражания
2. заражения
3. внушения
4. убеждения

13) Расположите в правильной хронологической последовательности:
Подготовка к переговорам -включает в себя следующие этапы:

1. выявление области взаимных интересов
2. установление рабочих отношений с партнером
3. решение организационных вопросов (повестка дня, место и время встречи)
4. нахождение общего подхода и подготовка переговорной позиции, в том числе формулировка вариантов решения и предложений по обсуждаемым вопросам

14. Установите соответствие между терминами и их определениями: к каждой позиции, данной в первом столбце, подберите соответствующую позицию из второго столбца.

| Термины | Определения |
|---|---|
| А) Выжидание | 1) подача заведомо ложной информации Б |
| Б) Блеф | 2) ориентируется на закрытие собственной позиции, используется чащ |
| В) Сюрприз | 3) сторона принимает предложение партнера, которое по всем расчетам |
| Г) Выдвижение ультиматума | 4) требование принять неудобное и невыгодное предложение под пред |

15. Наука и искусство ведения международных отношений посредством переговоров; мирный способ, при помощи которого эти отношения регулируются и ведутся руководителями государств и специальными органами внешних сношений — это ... дипломатия

16. **Задача**. (6 баллов)
Проанализировать переговорный кейс, найти ошибки в поведении оппонентов и рассчитать стратегию выигрыша.

**Диалог торгового представителя (ТП) с Закупщиком (З).**

***ТП: Я вам хочу предложить наш продукт. Перед вами коммерческое предложение.***
***З: Да.***
***ТП: Для начала мы вам предложим стартовые условия, но, если проработаем три месяца, отсрочку увеличим.***
***З: Продолжайте.***
***ТП: Мы можем еще и скидку дать, и продвижение.***
***З: Да-да.***
***ТП: А еще — бесплатная доставка.***

Очень часто достаточно просто внимательно слушать, и оппонент все сам преподнесет на «блюдечке с золотой каемочкой». Рассыпая «бобы», выдавая много той информации, о которой нас даже не спрашивали, мы упрощаем задачу собеседнику и осложняем себе. Те, кто занимается закупками, в совершенстве владеют этим приемом и знают — его результат весьма эффективен.
Что происходит, когда оппонент молчит и внимательно слушает? Мы говорим. Когда нас слушают, причем внимательно, делая пометки по ходу нашей речи, мы раскрываемся. Использовать прием «молчать и слушать» — это и есть работа с человеческими пороками. Люди болтливы.

Преподаватель _____М.Г Клевцова

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«ЮГО-ЗАПАДНЫЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Факультет экономики и менеджмента
Направление подготовки (специальность)

38.03.02 Менеджмент

Учебный предмет, курс, дисциплина (модуль):
2 курс, Управление бизнес переговорами

Утверждено на заседании кафедры
Региональной экономики и менеджмента
от «__»_____20____г.
протокол №___

И.о. зав. кафедрой Ю.С. Положенцева

**Промежуточная аттестация (зачет)**
**ВАРИАНТ № 3 для бланкового тестирования**
*Вопросы: 1-15 за каждый 2 балла*

1) Внедрение в организации процессного подхода означает:
1. Описание наиболее важных бизнес-процессов организации.
2. Внедрение ISO 9001:2000.
3. Критерии внедрения процессного подхода являются субъективными.
4. Оптимизацию ряда бизнес-процессов.
2) При внедрении процессного подхода:
1. Должны быть выделены процессы по ISO 9001:2000
2. Должны быть выделены процессы, создающие ценность
3. Построена система процессов, охватывающая деятельность всей организации
4. Должны быть выделены важнейшие «сквозные» бизнес-процессы
3) Можно считать, что в организации внедрен процессный подход, если:
1. Описаны бизнес-процессы, требуемые ISO 9001:2000
2. Описаны "сквозные" бизнес-процессы
3. Созданы положения о подразделениях
4. Бизнес-процессы регламентированы (на требуемом уровне детализации) и увя-заны по входам и выходам
4) При внедрении процессного подхода для целей управления:
1. Должна быть создана система показателей для управления бизнес-процессами по всей системе процессов
2. Должны быть определены KPI для сквозных бизнес-процессов
3. Должны быть установлены цели развития организации в целом
5) При внедрении процессного подхода, для целей управления должны быть:
1. Разработаны должностные инструкции руководителей.
2. Разработаны и внедрены регламенты деятельности руководителей всех уровней по непрерывному улучшению процессов на основе цикла PDCA.
3. Разработаны KPI по каждому процессу.
4. Созданы формы управленческой отчетности по всем бизнес-процессам.
6) При внедрении процессного подхода действует следующая система мотивации:
1. Владельцы процессов депремируются в случае снижения эффективности процессов.
2. Владельцы процессов депремируются в случае невыполнения плана по результативности бизнес-процесса.
3. Разработана системы премирования руководителей и сотрудников подразделений наоснове KPI.
4. Разработана и внедрена мотивации владельцев процессов в зависимости от улучшения показателей процессов, основанная на анализе экономического эффекта от улучшения.
5. Владельцы процессов премируются в случае повышения эффективности процессов.
7) Внедрение процессного подхода предполагает, что:
1. Определены границы сквозных процессов.
2. Назначены владельцы процессов.
3. Установлены правила взаимодействия владельцев процессов и руководителей структурных подразделений.
4. Зоны владельцев процессов четко определены, взаимодействие процессов согласовано на межфункциональном уровне.
8) Ошибкой при внедрении процессного подхода является то, что:
1. Выделено недостаточно много времени для детального описания всех бизнес- процессов.
2. Вместо нотации IDEF0 используют ARIS eEPC.
3. Программное обеспечение для описания бизнес -процессов используется неэффективно.
4. При описании бизнес-процессов не рассматриваются контуры управления ими.
9) Сложность внедрения процессного подхода к управлению заключается в том, что:
1. Руководители считают, что сотрудники оказывают сопротивление изменениям.
2. Руководители верхнего уровня ставят слишком сложные задачи подчиненным.

3. Менеджмент верхнего уровня не участвует в разработке и внедрении.
4. Руководители не имеют поддержки персонала.
10) Важнейшим условием внедрения процессного подхода является:
1. Наличие в организации квалифицированных сотрудников, обладающих методиками моделирования бизнес-процессов.
2. Наличие внешних консультантов.
3. Готовность учредителей и руководителей к принципиальным изменениям системы управления.
4. Детальное описание бизнес-процессов в графической форме.
11) Внедрять процессный подход в организации должны:
1. Внешний консультант.
2. Менеджер по качеству, внедряющий ISO 9001:2000.
3. Руководители организации, в первую очередь - Генеральный директор.
4. Отдельная рабочая группа, ответственная за описание бизнес-процессов.11) 12) Главное требование культуры устного делового общения– это…
Выберите один ответ:
1. краткость (лаконичность), четкость и конкретность изложения
2. длительность общения
3. жесткость в разговоре
4. эмоциональность изложения
13) Расположите в правильной хронологической последовательности:
Подготовка к переговорам -включает в себя следующие этапы:
1. выявление области взаимных интересов
2. установление рабочих отношений с партнером
3. решение организационных вопросов (повестка дня, место и время встречи)
4. нахождение общего подхода и подготовка переговорной позиции, в том числе формулировка вариантов решения и предложений по обсуждаемым вопросам
14. Прочитайте фразу-ответ на входящий телефонный звонок. Оцените как воспринимает клиент фразу. Если Вы считаете, что фраза положительно воспринимается клиентом, ответьте «положительно», а если отрицательно, то ответьте «отрицательно».

| Реакция | Ситуация |
|---|---|
| А) Положительно<br>Б) Отрицательно | 1) Добрый день. Это центр «Генезис».У телефона Ирина Аникеева. Чем я могу вам помочь? +<br>2) Извините, я не занимаюсь этими вопросами.Вам нужно позвонить в отдел продаж. -<br>3) Извините, я равботаю в другом отделе, поэтому ничем вам помочь не могу.-<br>4) Да, это Дарья Ивановна, я вас внимательно слушаю |

15. Завершение конфликта, зачастую с помощью посредника, при котором причины его возникновения устраняются лишь частично, а противоборствующие стороны продолжают осознавать противоположность своих интересов и целей, называется его: урегулированием
16. **Задача**. (6 баллов)
Ситуация "Автобизнес"
В областном центре долгое время существовал успешный бизнес по сдаче в аренду автомобилей.
Собственники компании – Учредитель и Соучредитель – имеют равное распределение долей в уставном капитале.
В течение пяти лет бизнес успешно развивался, однако, в связи с кризисом последние два года дела сильно пошатнулись, выручки за последний квартал с трудом хватило на покрытие текущих расходов.
Директор компании — родной брат Учредителя, который больше выполняет администраторские функции.
За время успешного функционирования бизнеса компания накопила капитал в размере 10 млн руб., который частично потратили на приобретение новых автомобилей (6 млн руб.) и на приобретение и ремонт гаража (3 млн руб.), остальной капитал находится в обороте.
За время существования бизнеса сложилась практика, при которой Соучредитель занимался делами компании практически один, в то время как Учредитель больше занимался личными бизнес-проектами, иногда принимая участие в обсуждении вопросов компании. Всю информацию о функционировании бизнеса Учредитель получал от Директора компании – своего родного брата.
Кроме того, Директор передал в пользование компании два своих личных автомобиля, с аренды которых он получает от компании ежемесячно дополнительный доход.
Как только в бизнесе настали тяжёлые времена, между учредителями обострились разногласия по поводу вклада усилий каждого в бизнес.
Соучредитель предлагает Учредителю мирный раздел бизнеса с поэтапным выкупом доли Учредителя.
РОЛИ И ИНТЕРЕСЫ:
Учредитель — сохранить своё участие в бизнесе, сохранить брата на позиции Директора. Если переговоры приведут к конфликту, то получить максимальную выплату за выход из бизнеса.
Соучредитель — убедить Учредителя продать свою долю, хочет поменять Директора на своего человека, не испортить отношения с Учредителем, так как конфликт может привести к остановке бизнеса. Если Учредитель согласится сразу выйти из бизнеса, снизить выплату за выход и сделать её поэтапной.

Директор компании — остаться в компании, не испортить отношения с обоими учредителями, кроме этого, сохранить дополнительный доход от переданных в аренду компании двух личных автомобилей.

Преподаватель _____М.Г Клевцова

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«ЮГО-ЗАПАДНЫЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Факультет экономики и менеджмента

Направление подготовки (специальность)

38.03.02 Менеджмент

Учебный предмет, курс, дисциплина (модуль):

2 курс Управление бизнес переговорами

Утверждено на заседании кафедры Региональной экономики и менеджмента

от «__»_____20____г.

протокол №___

И.о. зав. кафедрой Ю.С. Положенцева

**Промежуточная аттестация (зачет)**

**ВАРИАНТ № 4 для бланкового тестирования**

*Вопросы: 1-15 за каждый 2 балла*

1) Показатели продукта бизнес-процесса это:
1. Функциональные характеристики продукта
2. Количественные и/или качественные параметры, рассчитываемые по определенной методике и характеризующие продукт процесса
3. Цена продукта и время его производства
4. Типы дефектов по продукту

2) Показатели удовлетворенности клиента бизнес-процесса это:
1. Величина затрат на устранение дефектов продукции, выявленных клиентом.
2. Процент рекламаций.
3. Темп роста объемов продаж по одному клиенту.
4. Количественные и/или качественные параметры, рассчитываемые по определенной методике и характеризующие степень удовлетворенности клиента продуктом процесса.

3) Матрица ответственности бизнес-процесса это:
1. Документ, определяющий состав участников процесса.
2. Таблица, описывающая ответственность участников процесса за выполнение частей процесса.
3. Список участников процесса с указанием ответственных.
4. Таблица, содержащая перечень функций процесса.

4) Регламент бизнес-процесса это:
1. Документ, определяющий технологию выполнения бизнес-процесса
2. Документ, определяющий требования к результатам, порядку управления и выполнения, ресурсам и входам процесса
3. Список всех операций процесса
4. Графическая схема бизнес-процесса

5) Сквозной или межфункциональный бизнес-процесс это:
1. Цепочка работ от входа до выхода из организации
2. Совокупность различных видов деятельности, выполняемых в различных подразделениях, преобразующая входы в выходы, представляющие ценность для клиентов организации
3. Совокупность функций различных отделов организации, выделенная по определенному признаку
4. Технология изготовления продукта

6) Система бизнес-процессов организации должна охватывать:
1. Основные процессы, создающие ценность для клиента.
2. Всю деятельность организации.
3. 3-5 важнейших сквозных процессов организации.
4. Все процессы, требуемые по ISO 9001:2000.

7) Система бизнес-процессов состоит из:
1. Функций подразделений.
2. Процессов администрирования и управления.
3. Взаимодействующих процессов, увязанных в систему.
4. Бизнес-процессов, процессов, процедур, функций, работ, операций.

8) Основные бизнес-процессы это:
1. Процессы, наиболее важные для организации.
2. Процессы, связанные с материальным производством.
3. Процессы, участвующие в создании ценности для клиентов организации.
4. Процессы верхнего уровня.

9) Вспомогательные бизнес-процессы это:

1. Процессы, не связанные с материальным производством.
2. Процессы, обеспечивающие основные процессы ресурсами.
3. Процессы, второстепенные по значимости.
4. Процессы администрирования.

10) За каждый бизнес-процесс в системе процессов организации:
1. Может отвечать несколько руководителей.
2. Отвечает неформальный лидер команды процесса.
3. Может никто не отвечать, но важно, чтобы руководство организации получало информацию о ходе и результатах процесса.
4. Должен отвечать один владелец процесса.

11) Создание системы бизнес-процессов организации предполагает:
1. Описание процессов на рабочих местах с последующим укрупнением до уровня подразделений.
2. Определение полномочий владельцев процессов.
3. Четкое определение границ процессов и зон ответственности руководителей.
4. Создание перечня процессов, границы можно установить позже.

12) Групповые нормы и ценности возникают в результате …
1. подражания
2. заражения
3. внушения
4. убеждения

13) Расположите в правильной хронологической последовательности:
Подготовка к переговорам -включает в себя следующие этапы:
1. выявление области взаимных интересов
2. установление рабочих отношений с партнером
3. решение организационных вопросов (повестка дня, место и время встречи)
4. нахождение общего подхода и подготовка переговорной позиции, в том числе формулировка вариантов решения и предложений по обсуждаемым вопросам

14) Установите соответствие между видами коммуникации и ее функциями: к каждой позиции, данной в первом столбце, подберите соответствующую позицию из второго столбца.
Функции:
А) Коммуникативная
Б) Получение информации о собеседнике
В) Апеллятивная
Г) Сведения об отношении коммуникаторов к ситуации общения
Виды коммуникации:
1) Вербальная
2) переменные издержки

15) Резкое, внезапное ухудшение отношений сторон — это:

16) **Задача**. (6 баллов)
Ситуация "АВТОСАЛОН"
Директор филиала банка, который специализируется на розничном кредитовании, объявил о вакансии Менеджера по кредитованию. Вакансия привлекла специалиста (девушку) с минимальным опытом работы. Кандидатка устроила Директора филиала по личным качествам. Особенно ему понравилось ее горячее желание получить работу. В результате, не смотря на минимальный опыт, девушка была принята на работу. Начиная с первых этапов отбора, с молодой сотрудницей оговаривалось, что она пройдет стажировку в офисе банка, после чего будет направлена на новое рабочее место на территории автосалона, но в трудовом договоре это не закреплено. По различным причинам, зависящим как от молодой сотрудницы (длительная болезнь), так и от директора салона (затянулись переговоры с автосалоном), а также по независящим от сторон обстоятельствам (экономический кризис) перевод в автосалон был отложен на год.
Все это время молодая сотрудница работала в офисе банка в одном отделе с другими сотрудниками, которые также имели должность Менеджер по кредитованию, но их перевод в автосалоны не предполагались. В отделе сложился дружеский климат, работать было во всех отношениях комфортно. Особенно молодая сотрудница подружилась с одной своей коллегой, опытной сотрудницей. При этом результаты молодой сотрудницы были средними, она была явно не звезда. За этот год у молодой сотрудницы возникли сложные жизненные обстоятельства, и она была вынуждена попросить директора филиала прибавить ей оклад. Директор филиала, понимая, что экономическая целесообразность этого шага под вопросом, пошел на встречу и оклад поднял.
Наконец успешно завершились переговоры, и настал момент перевода в автосалон. Директор филиала сообщил об этом молодой сотруднице, но встретил сопротивление. Сотрудница ссылалась на то, что салон находится на окраине города не далеко от тюрьмы, она будет тратить на дорогу ежедневно на час больше и ехать придется с несколькими пересадками, вырастут расходы на питание, в салоне тяжелый психологический климат. Директор филиала понимает, что размещение молодой сотрудницы в салоне — оптимальный вариант. Можно также разместить опытную сотрудницу, но это крайне негативно отразится на продажах головного офиса. Других вариантов нет. На поиск и обучение человека со стороны требуется около 3 месяцев, которых нет. Молодая сотрудница тоже отчетливо понимает ситуацию.
Роли и интересы:
Директор филиала — разместить молодую сотрудницу в автосалоне. В ближайшие дни заполнить место в салоне в любом случае, так как уже есть обязательства перед салоном и это стратегически выгодный ход. Обеспечить рост продаж. Любое изменение окладов приведет к перерасходу бюджета филиала, что отразится в том числе и на его доходах.
Молодая сотрудница — остаться в офисе. В крайнем случае, согласиться на размещение в автосалоне при условии компенсации объективно возникающих дополнительных расходов плюс прибавка к текущему окладу в сумме $300.
Опытная сотрудница — готова переместиться в автосалон при условии существенного роста своих доходов.

Преподаватель _____М.Г Клевцова

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«ЮГО-ЗАПАДНЫЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Факультет экономики и менеджмента
Направление подготовки (специальность)

38.03.02 Менеджмент

Учебный предмет, курс, дисциплина (модуль):
2 курс Управление бизнес переговорами

Утверждено на заседании кафедры
Региональной экономики и менеджмента
от «__»_____20____г.
протокол №___

И.о. зав. кафедрой Ю.С. Положенцева

**Промежуточная аттестация (зачет)**
**ВАРИАНТ № 5 для бланкового тестирования**
*Вопросы: 1-15 за каждый 2 балла*

1. Деловой стиль взаимодействия партнеров включает
1) признание ценности и значимости поведенческих действий друг друга
2) ослабление контроля за социально-статусными и этикетными нормами
3) рациональное использование партнерами поддерживающих техник
4) умение партнеров адаптировать собственные профессиональные знания к каждой деловой ситуации

2. Прием направленного критического слушания целесообразно использовать в деловых ситуациях, связанных с
1) дискуссионным обсуждением проблем
2) «прочтением» стенических эмоций партнеров
3) выслушиванием жалоб клиентов
4) обсуждением каких-либо инновационных проектов

3. В ценностно-ориентированных манипулятивных технологиях делового общения мишенью психологического воздействия являются:
1) ценностные установки партнера-адресата
2) Духовные идеалы партнера-адресата
3) когнитивные структуры партнера-адресата
4) потребности и склонности партнера-адресата

4. Манипулятивные технологии делового общения — это такие технологии, в которых присутствуют:
1) все ответы верны
2) психотехнические приемы манипулирования
3) скрытое психологическое воздействие на делового партнера
4) техники расположения и убеждения по отношению к партнеру

5. Атрибуцией называется:
1) интерпретация субъектом межличностного восприятия причин и мотивов поведения других людей
2) приписывание определенным группам людей специфических черт
3) стремление человека быть в обществе других людей
4) все ответы неверны

6. К техникам малого разговора, применяемого в деловой коммуникации, относятся:
1) все ответы верны
2) высказывания-ссылки с приятными ассоциациями для партнера
3) интересный, увлекательный рассказ
4) цитирование высказываний партнера о его увлечениях, хобби

7. «Малый разговор» в деловой коммуникации ведется в рамках:
1) личностных, неделовых интересов партнеров
2) деловых интересов партнеров
3) профессиональных интересов партнеров
4) научных интересов партнеров

8. Логико-смысловое манипулирование информацией в деловом общении предлагает:
1) утаивание информации
2) вербализированную подачу социально значимых для адресата дискурсов информации
3) дозирование информации
4) сокрытие важных смысловых дискурсов информации

9. Деловые партнеры с визуальной модальностью мыслят преимущественно:
1) зрительными образами
2) аудиальными образами
3) тактильными образами
4) все вышеперечисленное

10. К открытым вопросам в деловой коммуникации относятся:
1) риторические
2) альтернативные
3) зеркальные
4) информационные

11. В деловом общении обращение к собеседнику происходит на
1) «вы» независимо от должности и соподчинения
2) «вы» только с руководителем и сторонними людьми
3) «ты» независимо от должности и соподчинения
4) все ответы неверны

12. Как называется асположение к себе собеседника, его притяжение на эмоциональном уровне?
1) аттракция
2) проекция
3) рефлексия
4) установка

13) Расположите в правильной хронологической последовательности:
Этапы ведения переговоров:

1. Уточнение интересов и позиций сторон
2. Обсуждение, предполагающее выработку возможных вариантов решения проблемы
3. Достижение соглашения

14. Установите соответствие между терминами и их определениями: к каждой позиции, данной в первом столбце, подберите соответствующую позицию из второго столбца.

| Термины | Определения |
|---|---|
| А) Стимулы<br>Б) Торг<br>В) Условия контракта<br>Г) Санкции | 1) ожидаемые Вашим оппонентом выгоды, полученные прямым или косвенным путем при подписании и реализации контракта<br>2) инструмент достижения нужных значений по условиям контракта, с помощью обмена уступками возможно движение навстречу друг другу<br>3) набор переменных с фиксированными значениями по каждой, прописанный в документах, прилагаемых к контракту<br>4) список мер, ограничивающих оппонента в ресурсах (финансовых, территориальных, психологических и т.д.) |

15. Как называется процесс взаимодействия сторон с целью достижения согласованного и устраивающего их решения? (переговоры)

16. **Задача**. (6 баллов)
Руководитель организации поручает своему заместителю подготовить заседание коллегии по вопросу, который тот курирует. Накануне заседания руководитель резко критикует проделанную работу и требует внести кардинальные изменения в повестку дня, круг приглашенных лиц и т. д.
Оцените ситуацию и дайте прогноз. Что можно посоветовать действующим лицам?

Преподаватель _____М.Г Клевцова

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«ЮГО-ЗАПАДНЫЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Факультет экономики и менеджмента
Направление подготовки (специальность)

38.03.02 Менеджмент

Учебный предмет, курс, дисциплина (модуль):
2 курс Управление бизнес переговорами

Утверждено на заседании кафедры
Региональной экономики и менеджмента
от «__»_____20____г.
протокол №___

И.о. зав. кафедрой Ю.С. Положенцева

**Промежуточная аттестация (зачет)**
**ВАРИАНТ № 6 для бланкового тестирования**
*Вопросы: 1-15 за каждый 2 балла*

1. Адресат манипуляции в деловом общении — это
1) партнер, на которого направлено манипулятивное воздействие
2) партнер, который может стать жертвой манипуляции
3) партнер, который использует манипулятивные приемы психологического воздействия
4) все ответы неверны

2. Какой прием относят к приемам формирования аттракции?
1) «терпеливый слушатель»
2) «зацепки»
3) снятия напряженности
4) «нейтральной фразы»

3. К тактическим приемам ведения переговоров, демонстрирующих отношение к оппоненту как к партнеру, относят
1) подчеркивание общности
2) завышение требований
3) двойное толкование
4) сокрытие правды

4. Организация совместной деятельности, поиск средств повышения эффективности сотрудничества – это … уровень общения
1) деловой
2) интимно – личностный
3) ритуальный, или социально – ролевой
4) прагматический

5. Оценка мотивов и уровня информированности
1) позволяет передавать информацию на уровне профессиональной компетентности собеседника
2) позволяет гибко менять свое поведение, изменять тип подачи информации
3) позволяет подстроиться под тип речи собеседника, что увеличивает эффективность передачи информации
4) все ответы неверны

6. Суть приема прямого подхода
1) заключается в непосредственном переходе к делу сразу, без вступления
2) заключается в использовании дружеских слов, личного обращения по имени и отчеству, который позволит установить контакт в начале разговора
3) предполагает в начале встречи постановки ряда вопросов по проблемам, которые должны быть рассмотрены в беседе
4) все ответы неверны

7. К наиболее применяемым в технологиях делового общения техникам активной антиманипулятивной защиты можно отнести
1) все ответы верны
2) использование партнером-адресатом психотехнических приемов встречной манипуляции
3) преобразование партнером-адресатом коммуникативных сигналов манипулятора с учетом собственных интересов

4) целенаправленную тотальную психологическую атаку на манипулятора

8. Деловое общение — это вид общения
1) направленный на достижение предметной договоренности или определенной цели
2) между коллегами по работе
3) который люди используют в семейных отношениях
4) используемый при решении каких-то срочных дел
9. К тактическим приемам ведения переговоров, демонстрирующих отношение к оппоненту как к противнику, относят
1) двойное толкование
2) подчеркивание общности
3) сокрытие правды
4) разделение проблемы на отдельные составляющие
10. Скрытое управление поведением партнера
1) манипулирование
2) принуждение
3) заражение
4) просьба
11. К механизмам манипулятивного воздействия относятся
1) психические автоматизмы и комплексы адресата манипуляции
2) механизмы присоединения и внедрения, которые использует манипулятор
3) потребности, склонности, мотивации адресата манипуляции
4) психотехнические приемы манипулятивного воздействия
12. Информационно-силовое обеспечение манипулятора в манипулятивных технологиях делового общения складывается из совокупного взаимодействия
1) личностно-психологических сил манипулятора
2) когнитивно-рациональных сил адресата психологического воздействия
3) привлеченных (заимствованных) сил, которые создаются другими личностями
4) статусно-ресурсных сил манипулятора
13) Расположите в правильной хронологической последовательности:
Подготовка к переговорам включает в себя следующие этапы:

1. Определение средств ведения переговоров
2. Налаживание контакта между участниками
3. Сбор и анализ требуемых для проведения переговоров данных
4. Составление плана переговоров
5. Создание атмосферы взаимного доверия

14. Установите соответствие между терминами и их определениями: к каждой позиции, данной в первом столбце, подберите соответствующую позицию из второго столбца.

| Термины | Определения |
|---|---|
| А) “салями” | 1) вариант приема выжидания, когда происходит медленное и постепенное приоткрывание собственной позиции |
| Б) отмалчивание | 2) отказ давать информацию по своей позиции даже в самом общем виде |
| В) “мелкие уколы” | 3) прием, когда партнер позволяет произносить возражения со скрытой иронией без агрессии |
| Г) блеф | 4) подача заведомо ложной информации |

15. Дайте определение понятию “деловое общение”.
16. **Задача**. (6 баллов)
Недавно я поступила на работу в качестве начальника одного из отделов солидного предприятия. Коллектив мне достался сложившийся, дружный. Более того, сотрудники любят собираться вместе в нерабочее время у кого-нибудь дома.
И вот настал момент, когда меня тоже пригласили на такую вечеринку. Я в затруднении. С одной стороны, отказаться неудобно, коллеги могут обидеться. С другой стороны, я – руководитель и сближение с подчиненными, вторжение личных контактов в служебные может стать поводом для панибратских отношений, то есть связать мне руки и снизить мой авторитет среди сотрудников.
Посоветуйте, как мне быть?

Преподаватель _____М.Г Клевцова

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«ЮГО-ЗАПАДНЫЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Факультет экономики и менеджмента
Направление подготовки (специальность)
38.03.02 Менеджмент

Учебный предмет, курс, дисциплина (модуль):
2 курс Управление бизнес переговорами

Утверждено на заседании кафедры
Региональной экономики и менеджмента
от «__»_____20____г.
протокол №___

И.о. зав. кафедрой Ю.С. Положенцева

**Промежуточная аттестация (зачет)**
**ВАРИАНТ № 7 для бланкового тестирования**
*Вопросы: 1-15 за каждый 2 балла*

1.Из перечисленного возможными исходами переговоров, по мнению ученого С. Стивенсона, являются:
а) апатия
б) компромисс
в) конфликт
г) сговор
2. Из перечисленного к базовым функциям переговоров относятся:
а) Информационно-коммуникативная
б) Пропагандистская
в) Регуляционная
г) Решения собственных задач
3. Из перечисленного к основным этапам посредничества относятся:
а) инициация поиска согласия
б) наблюдение за выполнением соглашений
в) налаживание переговорного процесса
г) участие в переговорном процессе
4. Из перечисленного к специфическим функциям переговоров относятся:
а) «отвода глаз»
б) Затягивания времени
в) ведения психологической борьбы
г) дезинформации оппонента
5. Из перечисленного к числу проблем, решаемых в ходе «собственно подготовки к предстоящей встрече», относятся:
а) выработка инструкций участникам переговоров
б) определение переговорной позиции, концепции и возможных вариантов решения проблемы
в) проведение анализа проблемы
г) формирование делегации
6. Атрибуцией называется:
а) Все ответы неверны
б) Интерпретация субъектом межличностного восприятия причин и мотивов поведения других людей
в) Приписывание определенным группам людей специфических черт
г) Стремление человека быть в обществе других людей
7. Вербальные коммуникации осуществляются с помощью:
А) Жестов
Б) Информационных технологий
В) Определенного темпа речи
Г) Похлопываний по плечу
8. К основным манипулятивным техникам психического воздействия в деловом общении относятся техники:
А) «Ложного вовлечения»
Б) Запутывания
В) Расположения
Г) Скрытого принуждения
9. К открытым вопросам в деловой коммуникации относятся:
А) Альтернативные
Б) Зеркальные
В) Информационные
Г) Риторические

10. К особым техникам пассивной зашиты, ориентированным на отражение манипулятивного воздействия, относятся:
А) Выстраивание партнером-адресатом смысловых и семантических барьеров с манипулятором
Б) Дистанцирование партнера-адресата от партнера-манипулятора
В) Расположение партнера-адресата к намерениям и установкам манипулятора
Г) Сокрытие партнером-адресатом своих ситуативно переживаемых эмоций и чувств
11. Кинесическими средствами невербального общения выступают:
А) Мимика
Б) Поза
В) Покашливание
Г) Рукопожатие
12. Манипулятивные технологии делового общения — это такие технологии, в которых присутствуют:
А) Открытое принуждение партнера к каким-либо поведенческим действиям
Б) Психотехнические приемы манипулирования
В) Скрытое психологическое воздействие на делового партнера
Г) Техники расположения и убеждения по отношению к партнеру — адресату воздействия
13) Расположите в обратной хронологической последовательности:
Подготовка к переговорам -включает в себя следующие этапы:

5. нахождение общего подхода и подготовка переговорной позиции, в том числе формулировка вариантов решения и предложений по обсуждаемым вопросам
6. решение организационных вопросов (повестка дня, место и время встречи)
7. установление рабочих отношений с партнером
8. выявление области взаимных интересов

14. Прочитайте фразу-ответ на входящий телефонный звонок. Оцените как воспринимает клиент фразу. Если Вы считаете, что фраза положительно воспринимается клиентом, ответьте «положительно», а если отрицательно, то ответьте «отрицательно».

| Реакция | Ситуация |
|---|---|
| А) Положительно<br>Б) Отрицательно | 1) Добрый день. Это центр «Генезис».У телефона Ирина Аникеева. Чем я могу вам помочь? +<br>2) Извините, я не занимаюсь этими вопросами.Вам нужно позвонить в отдел продаж. -<br>3) Извините, я равботаю в другом отделе, поэтому ничем вам помочь не могу.-<br>4) Да, это Дарья Ивановна, я вас внимательно слушаю |

15. Создание объективных и субъективных условий, препятствующих возникновению конфликтных ситуаций и развитию их по силовому сценарию, относится к понятию _____ конфликтов.
16. Кейс. (6 баллов)
Проанализировать переговорный кейс и определить какие интересы преследует (Учредитель, соучредитель, директор компании)
Ситуация "Автобизнес"
В областном центре долгое время существовал успешный бизнес по сдаче в аренду автомобилей.
Собственники компании – Учредитель и Соучредитель – имеют равное распределение долей в уставном капитале.
В течение пяти лет бизнес успешно развивался, однако, в связи с кризисом последние два года дела сильно пошатнулись, выручки за последний квартал с трудом хватило на покрытие текущих расходов.
Директор компании — родной брат Учредителя, который больше выполняет администраторские функции.
За время успешного функционирования бизнеса компания накопила капитал в размере 10 млн руб., который частично потратили на приобретение новых автомобилей (6 млн руб.) и на приобретение и ремонт гаража (3 млн руб.), остальной капитал находится в обороте.
За время существования бизнеса сложилась практика, при которой Соучредитель занимался делами компании практически один, в то время как Учредитель больше занимался личными бизнес-проектами, иногда принимая участие в обсуждении вопросов компании. Всю информацию о функционировании бизнеса Учредитель получал от Директора компании – своего родного брата. Кроме того, Директор передал в пользование компании два своих личных автомобиля, с аренды которых он получает от компании ежемесячно дополнительный доход.
Как только в бизнесе настали тяжёлые времена, между учредителями обострились разногласия по поводу вклада усилий каждого в бизнес.
Соучредитель предлагает Учредителю мирный раздел бизнеса с поэтапным выкупом доли Учредителя.

(Учредитель — сохранить своё участие в бизнесе, сохранить брата на позиции Директора. Если переговоры приведут к конфликту, то получить максимальную выплату за выход из бизнеса.
Соучредитель — убедить Учредителя продать свою долю, хочет поменять Директора на своего человека, не испортить отношения с Учредителем, так как конфликт может привести к остановке бизнеса. Если Учредитель согласится сразу выйти из бизнеса, снизить выплату за выход и сделать её поэтапной.
Директор компании — остаться в компании, не испортить отношения с обоими учредителями, кроме этого сохранить дополнительный доход от переданных в аренду компании двух личных автомобилей.)
Преподаватель _____М.Г Клевцова

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«ЮГО-ЗАПАДНЫЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Факультет экономики и менеджмента
Направление подготовки (специальность)

38.03.02 Менеджмент

Учебный предмет, курс, дисциплина (модуль):
2 курс Управление бизнес переговорами

Утверждено на заседании кафедры
Региональной экономики и менеджмента
от «__»_____20____г.
протокол №___

И.о. зав. кафедрой Ю.С. Положенцева

**Промежуточная аттестация (зачет)**
**ВАРИАНТ № 8 для бланкового тестирования**
*Вопросы: 1-15 за каждый 2 балла*

1) 1. Повышает эффективность общения …
А. заинтересованный взгляд, направленный на собеседника
Б. неотрывный взгляд в глаза
В. отсутствие прямого взгляда
Г. взгляд сквозь вас
2. Переговоры - это:
а) универсальное коммуникационное средство;
б) реализация принципа индивидуализма;
в) способ урегулирования конфликтов;
г) независимость от государственных институтов;
3. Укажите проблемы ведения переговоров, возникшие в условиях глобализации:
а) зависимость национальных экономик от глобальных финансовых рынков;
б) взаимоотношение глобального и национального;
в) реализация принципа свободного выбора линии экономического развития государства (фирмы, компании);
г) сохранение национальных приоритетов в экономике, культуре, бизнесе;
4. Переговоры - универсальное средство урегулирования конфликтов. В переводе с латинского конфликт означает:
а) дело;
б) борьбу;
в) столкновение;
г) удар;
5. Вы ведете переговоры. Партнер опоздал на встречу на 8 минут. Ваша реакция …
а. сделаю вид, что ничего не произошло, сразу перейду к делу
б. выражу опоздавшему свое недовольство
в. выразительно посмотрю в момент его появления на часы
г. через шутку выражу свое недоумение
6. Персональная дистанция в процессе общения:
а. 50-120см
б. 120-350см
в. 15-50см
г. Свыше 350см
7. Переговоры - это всегда определенный риск. Какие основные уровни политических рисков выделяют в международной практике:
а) международный или глобальный (мегариск);
б) социально-психологический (психориск);
в) внутренний и страновый (макрориск);
г) уровень отдельных субъектов (фирм, компаний) (микрориск)
8. Выделите свойства риска, которые характеризуют переговоры:
а) нелинейность и альтернативность;
б) пассионарность;
в) универсальность;
г) индивидуализм;
9. Место проведения совещания:
а. встречи могут проходить в помещении каждого из участников совещания или на нейтральной территории
б. встречи могут проходить только там, где хочет один участник
в. встречи могут проходить только в помещении каждого из участников совещания

г. встречи могут проходить только на нейтральной территории

10. Толерантность — это:

а. терпимость к чужому мнению, поведению, ценностям, образу жизни

б. терпимость к критике и наказанию

в. терпимость к чужому образу жизни, поощрению

г. нетерпимость к чужому поведению и оскорблению

11. Тактический прием на переговорах, заключающийся в очень медленном и постепенном раскрытии своей позиции, называется:

1. «салями»
2. угроза
3. выжидание
4. блеф

12. Назовите типы переговоров в зависимости от области их проведения:

а) международные;

б) переговоры в рабочем порядке;

в) коммерческие (бизнес-переговоры);

г) переговоры на высоком уровне;

13) Расположите в обратной хронологической последовательности:

Подготовка к переговорам -включает в себя следующие этапы:

5. нахождение общего подхода и подготовка переговорной позиции, в том числе формулировка вариантов решения и предложений по обсуждаемым вопросам
6. решение организационных вопросов (повестка дня, место и время встречи)
7. решение организационных вопросов (повестка дня, место и время встречи)
8. выявление области взаимных интересов

14. Установите соответствие между терминами и их определениями: к каждой позиции, данной в первом столбце, подберите соответствующую позицию из второго столбца.

| Термины | Определения |
|---|---|
| А) Выжидание | 1) подача заведомо ложной информации Б |
| Б) Блеф | 2) ориентируется на закрытие собственной позиции, используется чаі |
| В) Сюрприз | А |
| Г) Выдвижение ультиматума | 3) сторона принимает предложение партнера, которое по всем расчет |
| | 4) требование принять неудобное и невыгодное предложение под предлогом срыва переговоров Г |

15. То, как участники переговоров формулируют свои интересы и цели, а также то, как стороны заявляют о них, относится к понятию _____ сторон.

16. **Задача**. (6 баллов)

Проанализировать переговорный кейс и определить какие интересы преследует (Директор департамента маркетинга и рекламы, Начальник отдела маркетинга, Ключевой специалист отдела маркетинга)

Активный начальник

Молодой руководитель работает Начальником отдела маркетинга (НОМ) в производственной компании. Он профессионал, в прошлом году получил звание «Сотрудник года», пользуется доверием собственника.Полгода назад в компанию пришел новый Директор департамента маркетинга и рекламы, прямой руководитель НОМ. Он – человек амбициозный, творческий. За прошедшие месяцы Директор департамента сумел запустить несколько сильных маркетинговых акций. Продажи компании в этот период показали рост выше рынка. Собственник доволен активностью Директора департамента.НОМ с большим интересом работал над проектами, предложенными Директором департамента в первые месяцы после его прихода в компанию. Но обнаружилась и обратная сторона этой активности. Директор департамента имеет привычку звонить сотрудникам в неурочное время, поздним вечером обсуждать по мессенджеру идеи, назначать видеоконференцию в выходной день.Внеплановые задачи изменили режим работы и у подчиненных НОМа. Из-за напряженного графика планирует увольняться Ключевой специалист отдела маркетинга.Последней каплей стала ситуация, когда НОМ забыл об онлайн-совещании в воскресенье в 10 утра, собираясь на давно запланированную семейную встречу. Когда в последний момент он вспомнил о встрече и попросил перенести совещание, Директор департамента сказал, что с таким стремлением к работе НОМ в команде скоро станет лишним.

_____

Директор департамента маркетинга и рекламы – хочет вывести компанию в лидеры рынка. Если сотрудник хочет роста и развития, то должен быть благодарен, что ему звонят и обсуждают с ним задачи. А если это напрягает – пусть увольняется. Начальник отдела маркетинга – устал от этой гонки, но любит свою работу, хочет остаться работать в компании, считает, что должен быть баланс между работой и личной жизнью.

Ключевой специалист отдела маркетинга – готов отстаивать свое право самостоятельно планировать своё нерабочее время, в случае отказа готов уволиться и перейти на фриланс. Опыт частных успешных проектов уже имеется.

Преподаватель _____М.Г Клевцова

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«ЮГО-ЗАПАДНЫЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Факультет экономики и менеджмента
Направление подготовки (специальность)

38.03.02 Менеджмент

Учебный предмет, курс, дисциплина (модуль):
2 курс Управление бизнес переговорами

Утверждено на заседании кафедры
Региональной экономики и менеджмента
от «__»_____20____г.
протокол №___

И.о. зав. кафедрой Ю.С. Положенцева

**Промежуточная аттестация (зачет)**
**ВАРИАНТ № 9 для бланкового тестирования**
*Вопросы: 1-15 за каждый 2 балла*

1) К тактическим приемам ведения переговоров, демонстрирующих отношение к оппоненту как к партнеру, относят …
   1. подчеркивание общности
   2. завышение требований
   3. двойное толкование
2) Деловое общение — это вид общения …
   1. направленный на достижение предметной договоренности или определенной цели
   2. между коллегами по работе
   3. который люди используют в семейных отношениях
   4. который используют на работе
3) Повышает эффективность общения …
   1. неотрывный взгляд в глаза
   2. отсутствие прямого взгляда
   3. заинтересованный взгляд, направленный на собеседника
   4. взгляд сквозь вас
4) Расположение к себе собеседника, его притяжение на эмоциональном уровне
   1. проекция
   2. рефлексия
   3. установка
   4. аттракция
5) Вы ведете переговоры. Партнер опоздал на встречу на 8 минут. Ваша реакция …
   1. сделаю вид, что ничего не произошло, сразу перейду к делу
   2. выражу опоздавшему свое недовольство
   3. выразительно посмотрю в момент его появления на часы
   4. через шутку выражу свое недоумение
6) Персональная дистанция в процессе общения:
   1. 50-120см
   2. 120-350см
   3. 15-50см
   4. Свыше 350см
7) В деловом общении обращение к собеседнику происходит на …
   1. «Вы» независимо от должности и соподчинения
   2. «Вы» только с руководителем и сторонними людьми
   3. «Ты» независимо от должности и соподчинения
8) Беседу с посетителем нельзя завершать
   1. высказыванием обобщающего или завершающего замечания
   2. прекращением разговора
   3. вставанием
   4. шуткой
9) Толерантность — это:
   1. терпимость к чужому мнению, поведению, ценностям, образу жизни
   2. терпимость к критике и наказанию
   3. терпимость к чужому образу жизни, поощрению
   4. нетерпимость к чужому поведению и оскорблению
10) Вас просят передать информацию отсутствующему коллеге. Вы …
   1. увидев, расскажите ему
   2. напишите записку и положите на его стол

3. попросите того, кто его наверняка увидит, передать содержание разговора
4. предложите перезвонить

11) Главное требование культуры устного делового общения– это…

Выберите один ответ:

1. краткость (лаконичность), четкость и конкретность изложения
2. длительность общения
3. жесткость в разговоре
4. эмоциональность изложения

12) При телефонном звонке следует…

1. снять трубку после второго или третьего звонка
2. не снимать трубку в течение 5 минут
3. снять трубку после 5 звонка

13) Расположите в правильной хронологической последовательности:

Подготовка к переговорам -включает в себя следующие этапы:

1. выявление области взаимных интересов
2. установление рабочих отношений с партнером
3. решение организационных вопросов (повестка дня, место и время встречи)
4. нахождение общего подхода и подготовка переговорной позиции, в том числе формулировка вариантов решения и предложений по обсуждаемым вопросам

14. Прочитайте фразу-ответ на входящий телефонный звонок. Оцените как воспринимает клиент фразу. Если Вы считаете, что фраза положительно воспринимается клиентом, ответьте «положительно», а если отрицательно, то ответьте «отрицательно».

| Реакция | Ситуация |
|---|---|
| А) Положительно<br>Б) Отрицательно | 1) Добрый день. Это центр «Генезис».У телефона Ирина Аникеева. Чем я могу вам помочь? +<br>2) Извините, я не занимаюсь этими вопросами.Вам нужно позвонить в отдел продаж. -<br>3)Извините, я равботаю в другом отделе, поэтому ничем вам помочь не могу.-<br>4) Да, это Дарья Ивановна, я вас внимательно слушаю |

15. Завершение конфликта, зачастую с помощью посредника, при котором причины его возникновения устраняются лишь частично, а противоборствующие стороны продолжают осознавать противоположность своих интересов и целей, называется его: урегулированием

16. **Задача**. (6 баллов)

**Отговорите Лермонтова**

Попробуйте отговорить Михаила Юрьевича Лермонтова участвовать в дуэли с Николаем Мартыновым. Известно, что четырех дуэлей в жизни русского поэта Лермонтова удалось избежать. И избежать именно благодаря неравнодушному и умелому окружению. А Вам удастся?

*Сама интерпретация здесь имеет три фокуса. Каждый из них важен. Например, фокус, который чаще всего замечают все – это сам Лермонтов. И именно к нему обращены уговоры, убеждения, поиск «ключиков» в душе и другие рычаги в поведении.*

*И здесь мы оцениваем умение и ассортимент приемов, настойчивость и результативность, ставка на аргументы или чувства и эмоции. Вообще отказываются ли от своих разговоров, если ничего не получается.*

*Причём Лермонтова может играть как сам модератор, так и назначить кого-то из участников ассессмент-центра.*

*И здесь может быть как жёсткая инструкция: «Не соглашаться, ни в коем случае». Либо давать какой-то люфт в принятии решения: от вольного («на Ваше усмотрение, как почувствуете, что уговаривающий был убедителен» или «Если он сообщит, что нужно попросить прощение, все офицеры просят Вас об этом ради раннего Отечества» или любой другой аргумент, который назначаете именно Вы).*

*Очень ценным является поиск решения, который Испытуемый разыскивает сам, переведя фокус внимания на Мартынова. Так как сам Лермонтов не хотел оскорбить друга, а это он сам обиделся. Именно Мартынов теперь способен отменить дуэль. Он, а не Лермонтов является ключом к событию.*

*Принимается и вариант, некоей медиативной процедуры, когда Вы как посредник принимаете на себя роль переговорщика между двумя заинтересованными лицами в конфликте.*

*Два последних фокуса оцениваются как более ценные и связанные с оптимальными видениями всех участников событий, равно как и привлечение дополнительных лиц (фигур) для урегулирования спорной ситуации. Например, «Михаил, твоя бабушка Елизавета Алексеевна звонила и убедительно просит тебя помириться с Мартыновым».*

*Это умение выявлять точки воздействия для получения необходимого результата и т.д.*

*Важно, что Испытуемый способен переформатировать задания, понимая суть или цель приказа, указания, распоряжения руководителя. Иными словами умение видеть за деревьями лес.*

*В целом, оценивается компетенция УМЕНИЕ УБЕЖДАТЬ.*

Преподаватель _____М.Г Клевцова

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«ЮГО-ЗАПАДНЫЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Факультет экономики и менеджмента
Направление подготовки (специальность)

38.03.02 Менеджмент

Учебный предмет, курс, дисциплина (модуль):
2 курс Управление бизнес переговорами

Утверждено на заседании кафедры
Региональной экономики и менеджмента
от «__»_____20____г.
протокол №___

И.о. зав. кафедрой Ю.С. Положенцева

**Промежуточная аттестация (зачет)**
**ВАРИАНТ № 10 для бланкового тестирования**
*Вопросы: 1-15 за каждый 2 балла*

1) Вербальные коммуникации осуществляются с помощью:
   1. Устной речи
   2. Жестов
   3. Информационных технологий
   4. Похлопываний по плечу
2) Деловой стиль взаимодействия партнеров включает:
   1. Признание ценности и значимости поведенческих действий друг друга
   2. Ослабление контроля за социально-статусными и этикетными нормами
   3. Рациональное использование партнерами поддерживающих техник
   4. Умение партнеров адаптировать собственные профессиональные знания к каждой деловой ситуации
3) Кинесическими средствами невербального общения выступают:
   1. Поза
   2. Покашливание
   3. Рукопожатие
   4. Устная речь
4) В какой момент нужно обмениваться визитными карточками?
   1. В начале встречи
   2. В конце переговоров
   3. В любой момент
   4. После окончания презентации
5) С чего начинаются деловые переговоры?
   1. С короткого разговора на общие темы
   2. С представления
   3. С рукопожатия
   4. С делового звонка
6) Свободное оперативное совещание:
   1. может не иметь регламентированной повестки дня, зачастую проводится без председателя и сводится к обмену мнениями по какому-либо вопросу
   2. регулярно собирается для решения оперативных вопросов по плану в определенные дни
   3. характерна разработка повестки дня с регламентацией времени на выступления и обсуждение рассматриваемой проблемы
   4. Имеет регламентированную повестку дня, проводится с председателем
7) В каких случаях необходимо проведение делового совещания:
   1. когда нужно сделать важное сообщение, которое может вызвать вопросы, требующие обсуждения
   2. когда нужно повысить информированность руководителя, благодаря учету идей, вознаграждений и критических замечаний
   3. когда возникает необходимость проинструктировать группу людей по методам и процедурам предстоящей работы
   4. когда необходимо устроить мозговой штурм
8) Фиксация договоренности является:
   1. заключительным элементом основной части деловой беседы
   2. заключительным элементом подготовительной части деловой беседы
   3. элементом заключительного этапа деловой беседы
   4. элементом заключительного этапа подготовительной части деловой беседы
9) Идентификация:
   1. предполагает при передаче информации поставить себя на место собеседника, чтобы лучше понять его, учесть его интересы и цели.
   2. позволяет передавать информацию на уровне профессиональной компетентности собеседника
   3. позволяет гибко менять свое поведение, изменять тип подачи информации
   4. передаёт информацию о навыках и опыте собеседника
10) Требование выполнять распоряжение инициатора, подкрепленное открытыми или подразумеваемыми угрозами

1. убеждение
2. принуждение
3. заражение
4. просьба

11) Скрытое управление поведением партнера
1. манипулирование
2. принуждение
3. заражение
4. просьба

12) Групповые нормы и ценности возникают в результате …
1. подражания
2. заражения
3. внушения
4. убеждения

13) Расположите в правильной хронологической последовательности:
Подготовка к переговорам -включает в себя следующие этапы:
1. выявление области взаимных интересов
2. установление рабочих отношений с партнером
3. решение организационных вопросов (повестка дня, место и время встречи)
4. нахождение общего подхода и подготовка переговорной позиции, в том числе формулировка вариантов решения и предложений по обсуждаемым вопросам

14. Установите соответствие между терминами и их определениями: к каждой позиции, данной в первом столбце, подберите соответствующую позицию из второго столбца.

| Термины | Определения |
|---|---|
| А) Выжидание | 1) подача заведомо ложной информации Б |
| Б) Блеф | 2) ориентируется на закрытие собственной позиции, используется чаще всего на односторонних переговорах А |
| В) Сюрприз | 3) сторона принимает предложение партнера, которое по всем расчетам не должно было быть принятым В |
| Г) Выдвижение ультиматума | 4)требование принять неудобное и невыгодное предложение под предлогом срыва переговоров Г |

15. Наука и искусство ведения международных отношений посредством переговоров; мирный способ, при помощи которого эти отношения регулируются и ведутся руководителями государств и специальными органами внешних сношений — это ... дипломатия

16. **Задача**. (6 баллов)

**Деловая игра по менеджменту: выбор, обратная связь, аргументация**

Данная деловая игра по менеджменту называется "Отборочное интервью". Нужно объединить участников в две условные группы: «Руководители» и «Кандидаты». Каждый руководитель проводит собеседования как минимум с тремя кандидатами и должен выбрать одного из них, а каждый кандидат должен пройти интервью как минимум с тремя руководителями и выбрать с его точки зрения наиболее подходящего ему руководителя.

*Важно подчеркнуть для всех участников игры, что решение они могут принять только пройдя все три собеседования. Затем нужно распределить участников игры в разных частях комнаты, чтобы они не мешали друг другу. Для конкретизации можно указать позицию, на которую проводится собеседование или предложить участникам самостоятельно определить и предприятие, и позицию на их усмотрение, с учетом задач вашей конкретной ситуации. В то же время тренер направляет кандидатов к тем руководителям, у которых они еще не были. Можно вести видеозапись игры для дальнейшего анализа жестикуляции. После того, как условие трех собеседований будет выполнено, результаты игры заносятся в таблицу, в которой будет оценен каждый из участников игры.*

*Пример таблицы:*

| *Кандидаты* | *Анна* | *Сергей* | *Николай* |
|---|---|---|---|
| | *3* | *5* | *2* |
| | *4* | *5* | *4* |
| | *4* | *4* | *4* |
| *Руководители* | *Иван* | *Никита* | *Дарья* |
| | *5* | *4* | *5* |
| | *5* | *4* | *4* |
| | *5* | *4* | *5* |

*По итогам этой таблицы проводится обсуждение игры. Изначально нужно начать обсуждение с тех участников, которые набрали максимальное и минимальное количество баллов.*

*По итогам обязательно следует обсудить следующие моменты: почему кандидаты/управленцы выбрали именно данного человека, что натолкнуло их на такое решение, какие аргументы в пользу данного участника игры они могут выдвинуть. В такой деловой игре по менеджменту имеет смысл и уделить внимание обратной связи, которую получат участники, насколько она была неожиданна, что нового они узнали о себе.*

Преподаватель _____М.Г Клевцова

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«ЮГО-ЗАПАДНЫЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Факультет экономики и менеджмента
Направление подготовки (специальность)

38.03.02 Менеджмент

Учебный предмет, курс, дисциплина (модуль):
2 курс Управление бизнес переговорами

Утверждено на заседании кафедры
Региональной экономики и менеджмента
от «__»_____20____г.
протокол №___

И.о. зав. кафедрой Ю.С. Положенцева

**Промежуточная аттестация (зачет)**
**ВАРИАНТ № 11 для бланкового тестирования**
*Вопросы: 1-15 за каждый 2 балла*

1. Вопрос
Заключительный этап позволяет:
Варианты ответа:
1. наметить дальнейшую тактику общения с собеседником
2. - составить план, выбор стратегии и тактики проведения деловой беседы.
3. - накопить полезный опыт на будущее
4. - все ответы верны

2. Вопрос:
Свободное оперативное совещание:
Варианты ответа:
1. может не иметь регламентированной повестки дня, зачастую проводится без председателя и сводится к обмену мнениями по какому-либо вопросу
2. - регулярно собирается для решения оперативных вопросов по плану в определенные дни
3. - характерна разработка повестки дня с регламентацией времени на выступления и обсуждение рассматриваемой проблемы
4. - все ответы верны

3. Вопрос:
Место проведения совещания:
Варианты ответа:
1. (встречи могут проходить в помещении каждого из участников совещания или на нейтральной территории
2. - встречи могут проходить только в помещении каждого из участников совещания
3. - встречи могут проходить только на нейтральной территории
4. - все ответы верны

4. Вопрос:
Для создания позитивного психологического климата на совещании необходимо:
Варианты ответа:
1. (не допускать недоброжелательного тона на выступлениях участников и руководителя
2. - навязывать свою позицию, особенно руководителю, авторитет которого может сказаться на эффективности выступления
3. - лояльно относиться к агрессивным репликам со стороны участников
4. - все ответы верны

5. Вопрос:
В каких случаях необходимо проведение делового совещания:
Варианты ответа:
1. () когда нужно сделать важное сообщение, которое может вызвать вопросы , требующие обсуждения
2. - когда нужно повысить информированность руководителя, благодаря учету идей, вознаграждений и критических замечаний
3. - когда возникает необходимость проинструктировать группу людей по методам и процедурам предстоящей работы
4. - все ответы верны

6. Вопрос:
Проблемное деловое совещание:
Варианты ответа:
1. () характерна разработка повестки дня с регламентацией времени на выступления и обсуждение рассматриваемой проблемы
2. - регулярно собирается для решения оперативных вопросов по плану в определенные дни
3. - может не иметь регламентированной повестки дня, зачастую проводится без председателя и сводится к обмену мнениями по какому-либо вопросу
4. - все ответы верны

7. Вопрос:
Прием «зацепки»:
Варианты ответа:
1. выражается в необычном вопросе, сравнении, кратком изложении проблемы
2. - Заключается в непосредственном переходе к делу сразу, без вступления
3. - заключается в использовании дружеских слов, личного обращения по имени и отчеству, который позволит установить контакт в начале разговора
4. - все ответы верны

8. Вопрос:
Антикульминационная структура изложения материала:
Варианты ответа:
1. решение проблемы дано в начале выступления, а потом оно раскрывается и поясняется
2. - выводы делаются в конце выступления
3. - основная проблема раскрывается в середине выступления
4. - все ответы верны

9. Вопрос:
Прямое ускорение:
Варианты ответа:

1. () стимулируется за счет фраз с предложением принять сразу решение по интересующей проблеме
2. - предполагает в процессе деловой беды предлагать не одно, а несколько решений
3. - позволяет привести собеседника к окончательному решению постепенно
4. - все ответы верны

10. Вопрос:
В конце делового совещания руководитель должен:
Варианты ответа:

1. четко сформулировать решения, принятые в ходе коллективного обсуждения
2. - не назначать ответственных исполнителей
3. - выделить основные моменты рассматриваемого вопроса
4. - все ответы верны

11. Вопрос:
Пирамидальная структура изложения материала:
Варианты ответа:

1. () основная проблема раскрывается в середине выступления
2. - выводы делаются в конце выступления
3. - решение проблемы дано в начале выступления, а потом оно раскрывается и поясняется
4. - все ответы верны

12. Вопрос:
Постоянно действующее совещание:
Варианты ответа:

1. регулярно собирается для решения оперативных вопросов по плану в определенные дни
2. - может не иметь регламентированной повестки дня, зачастую проводится без председателя и сводится к обмену мнениями по какому-либо вопросу
3. - характерна разработка повестки дня с регламентацией времени на выступления и обсуждение рассматриваемой проблемы
4. - все ответы верны

13) Расположите в правильной хронологической последовательности:
Подготовка к переговорам -включает в себя следующие этапы:
выявление области взаимных интересов
установление рабочих отношений с партнером
решение организационных вопросов (повестка дня, место и время встречи)
нахождение общего подхода и подготовка переговорной позиции, в том числе формулировка вариантов решения и предложений по обсуждаемым вопросам

14. Установите соответствие между терминами и их определениями: к каждой позиции, данной в первом столбце, подберите соответствующую позицию из второго столбца.

| Термины | Определения |
|---|---|
| А) Выжидание | 1) подача заведомо ложной информации Б |
| Б) Блеф | 2) ориентируется на закрытие собственной позиции, используется чаще всего н |
| В) Сюрприз | односторонних переговорах А |
| Г) Выдвижение ультиматума | 3) сторона принимает предложение партнера, которое по всем расчетам не должно было быть принятым В |
| | 4)требование принять неудобное и невыгодное предложение под предлогом срыва переговоров Г |

15. Наука и искусство ведения международных отношений посредством переговоров; мирный способ, при помощи которого эти отношения регулируются и ведутся руководителями государств и специальными органами внешних сношений — это ... дипломатия

16. **Задача** (6 баллов)
Проанализировать переговорный кейс, найти ошибки в поведении оппонентов и рассчитать стратегию выигрыша.
**Диалог торгового представителя (ТП) с Закупщиком (З).**
***ТП: Я вам хочу предложить наш продукт. Перед вами коммерческое предложение.***
***З: Да.***
***ТП: Для начала мы вам предложим стартовые условия, но, если проработаем три месяца, отсрочку увеличим.***
***З: Продолжайте.***
***ТП: Мы можем еще и скидку дать, и продвижение.***
***З: Да-да.***
***ТП: А еще — бесплатная доставка.***
Очень часто достаточно просто внимательно слушать, и оппонент все сам преподнесет на «блюдечке с золотой каемочкой». Рассыпая «бобы», выдавая много той информации, о которой нас даже не спрашивали, мы упрощаем задачу собеседнику и осложняем себе. Те, кто занимается закупками, в совершенстве владеют этим приемом и знают — его результат весьма эффективен.
Что происходит, когда оппонент молчит и внимательно слушает? Мы говорим. Когда нас слушают, причем внимательно, делая пометки по ходу нашей речи, мы раскрываемся. Использовать прием «молчать и слушать» — это и есть работа с человеческими пороками. Люди болтливы.

Преподаватель _____М.Г Клевцова

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«ЮГО-ЗАПАДНЫЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Факультет экономики и менеджмента
Направление подготовки (специальность)

38.03.02 Менеджмент

Учебный предмет, курс, дисциплина (модуль):
2 курс Управление бизнес переговорами

Утверждено на заседании кафедры
Региональной экономики и менеджмента
от «__»_____20____г.
протокол №___

И.о. зав. кафедрой Ю.С. Положенцева

**Промежуточная аттестация (зачет)**
**ВАРИАНТ № 12 для бланкового тестирования**
*Вопросы: 1-15 за каждый 2 балла*

**1 Назовите основные индикаторы успешности переговоров в условиях конфликта**
А) субъективные оценки переговоров и их результатов;
Б) наличие итогового документа, в котором отражено соглашение сторон по решению проблемы;
В) выполнение обеими сторона взятых на себя обязательств;
Г) быстротечность переговоров.
**2 Определите общие признаки переговоров**
А) это диалог как минимум двух сторон;
Б) переговоры ведутся только в условиях конфликта;
В) предметом обсуждения на переговорах является значимая для обеих сторон проблема;
Г) участники переговоров абсолютно независимы друг от друга.
**3 К переговорам обычно приступают, если:**
А) стороны заинтересованы в дружественных отношениях;
Б) есть четкое правовое решение проблемы;
В) баланс сил неравный;
Г) отсутствует ясная и четкая регламентация для решения возникших проблем.
**4 Основа любых переговоров – это: А) интересы**;
Б) коммуникации;
В) общение;
Г) ситуация.
**5 Чтобы переговоры могли проходить эффективно, прежде всего нужно определить:**
А) инструменты;
Б) решение;
В) цель;
Г) место.
**6 К какой модели поведения в переговорном процессе относится следующее поведение: «Отказывается приступать к обсуждению конфликтной проблемы; стремится уйти от обсуждаемой проблемы, и изменить предмет обсуждения»?**
А) избегающий;
Б) уступающий;
В) отрицающий;
Г) наступающий.
**7 Сколько основных стратегий поведения в переговорном процессе выделяют исследователи?**
А) одна;
Б) две;
В) три;
Г) четыре.
**8 В рамках какой стратегии в переговорном процессе ставиться основная цель – выигрыш за счет проигрыша оппонента?**
А) выигрыш – выигрыш;
Б) выигрыш – проигрыш;
В) проигрыш – проигрыш;
Г) проигрыш – выигрыш.
**9 В рамках какой стратегии в переговорном процессе ставиться основная цель – уход от конфликта, уступая оппоненту?**
А) выигрыш – выигрыш;

Б) выигрыш – проигрыш;
В) проигрыш – проигрыш;
Г) проигрыш – выигрыш.

**10 Взаимозависимые переговоры предполагают:**

А) совпадение интересов партнеров;
Б) слишком большое расхождение интересов;
В) смешенные интересы партнеров;
Г) все вышеперечисленное верно.

**11 Если потенциальные участники переговоров не готовы к совместным действиям и решениям или считают их невыгодными или преждевременными, какая функция переговоров должна быть реализована прежде всего?**

А) совместное решение проблемы;
Б) информационно-комуникационная;
В) функция регуляции;
Г) функция отвлечения внимания.

**12 Какая функция переговоров используется для того, чтобы не допустить выхода ситуации из-под контроля участников конфликта, особенно в наиболее острые моменты развития отношений?**

А) функция пропаганды;
Б) функция проволочек;
В) функция регуляции;
Г) функция отвлечения внимания.

**13. Расположите в правильной хронологической последовательности:**

А) Анализ итогов деловых переговоров
Б) Проведение переговоров
В) Подготовка переговоров
Г) Решение проблемы (завершение переговоров)

**14. Установите соответствие между понятием и его сутью**

| | |
|---|---|
| 1. Общение невербальное | А. конфликтным переговорам свойственны соперничество, соревнование и недоверие; участники переговоров преследуют часто противоположные цели, способ их взаимодействия открыто «оппозиционный». |
| 2. Переговоры с конфликтной доминантой | Б. – искусство комбинации средств, не только словесных, ради достижения результата. |
| 3. Обратная связь | В. средства речевого поведения, невыраженные в словах, а с помощью жестов, выражения лица, внешности, пространства, времени, характеристик голоса (тон, громкость речи и интонация, паузы). |
| 4. Стратагема | Г. активизация двусторонних отношений, обеспечивающих совместную деятельность и совместное понимание сути проблемы, заинтересованность в ее решении. |

**15.Что такое Полемика?**

Ответ: - это спор при обсуждении любых вопросов, непримиримость высказываемых оснований.

**16.Задача**

Проанализировать переговорный кейс, найти ошибки в поведении оппонентов и рассчитать стратегию выигрыша.

**Диалог торгового представителя (ТП) с Закупщиком (З).**

***ТП: Я вам хочу предложить наш продукт. Перед вами коммерческое предложение.***
***З: Да.***
***ТП: Для начала мы вам предложим стартовые условия, но, если проработаем три месяца, отсрочку увеличим.***
***З: Продолжайте.***
***ТП: Мы можем еще и скидку дать, и продвижение.***
***З: Да-да.***
***ТП: А еще — бесплатная доставка.***

Очень часто достаточно просто внимательно слушать, и оппонент все сам преподнесет на «блюдечке с золотой каемочкой». Рассыпая «бобы», выдавая много той информации, о которой нас даже не спрашивали, мы упрощаем задачу собеседнику и осложняем себе. Те, кто занимается закупками, в совершенстве владеют этим приемом и знают — его результат весьма эффективен.

Что происходит, когда оппонент молчит и внимательно слушает? Мы говорим. Когда нас слушают, причем внимательно, делая пометки по ходу нашей речи, мы раскрываемся. Использовать прием «молчать и слушать» — это и есть работа с человеческими пороками. Люди болтливы.

Преподаватель М.Г. Клевцова

***Шкала оценивания результатов тестирования:*** в соответствии с действующей в университете балльно-рейтинговой системой оценивание результатов промежуточной аттестации обучающихся осуществляется в рамках 100-балльной шкалы, при этом максимальный балл по промежуточной аттестации обучающихся по очной форме обучения составляет 36 баллов, по очно-заочной и заочной формам обучения – 60 баллов (установлено положением П 02.016).

Максимальный балл за тестирование представляет собой разность двух чисел: максимального балла по промежуточной аттестации для данной формы обучения (36 или 60) и максимального балла за решение компетентностно-ориентированной задачи (6).

Балл, полученный обучающимся за тестирование, суммируется с баллом, выставленным ему за решение компетентностно-ориентированной задачи.

Общий балл по промежуточной аттестации суммируется с баллами, полученными обучающимся по результатам текущего контроля успеваемости в течение семестра; сумма баллов переводится в оценку по дихотомической шкале следующим образом:

Соответствие 100-балльной и дихотомической шкал

| *Сумма баллов по 100-балльной шкале* | *Оценка по дихотомической шкале* |
|---|---|
| 100-50 | зачтено |
| 49 и менее | не зачтено |

***Критерии оценивания результатов тестирования:***

Каждый вопрос (задание) в тестовой форме оценивается по дихотомической шкале: выполнено – **2 балла**, не выполнено – **0 баллов**.

**Шкала оценивания решения компетентностно-ориентированной задачи*:*** в соответствии с действующей в университете балльно-рейтинговой системой оценивание результатов промежуточной аттестации обучающихся осуществляется в рамках 100-балльной шкалы, при этом максимальный балл по промежуточной аттестации обучающихся по очной форме обучения составляет 36 баллов, по очно-заочной и заочной формам обучения – 60 (установлено положением П 02.016).

Максимальное количество баллов за решение компетентностно-ориентированной задачи – 6 баллов.

Балл, полученный обучающимся за решение компетентностно-ориентированной задачи, суммируется с баллом, выставленным ему по результатам тестирования.

Общий балл промежуточной аттестации суммируется с баллами, полученными обучающимся по результатам текущего контроля успеваемости в течение семестра; сумма баллов переводится в оценку по дихотомической шкале шкале*:*

Соответствие 100-балльной и дихотомической шкал

| *Сумма баллов по 100-балльной шкале* | *Оценка по дихотомической шкале* |
|---|---|
| 100-50 | зачтено |
| 49 и менее | не зачтено |

***Критерии оценивания решения компетентностно-ориентированной задачи:***

**6-5 баллов** выставляется обучающемуся, если решение задачи демонстрирует глубокое понимание обучающимся предложенной проблемы и разностороннее ее рассмотрение; свободно конструируемая работа представляет собой логичное, ясное и при этом краткое, точное описание хода решения задачи (последовательности (или выполнения) необходимых трудовых действий) и формулировку доказанного, правильного вывода (ответа); при этом обучающимся предложено несколько вариантов решения или оригинальное, нестандартное решение (или наиболее эффективное, или наиболее рациональное, или оптимальное, или единственно правильное решение); задача решена в установленное преподавателем время или с опережением времени.

**4-3 балла** выставляется обучающемуся, если решение задачи демонстрирует понимание обучающимся предложенной проблемы; задача решена типовым способом в установленное преподавателем время; имеют место общие фразы и (или) несущественные недочеты в описании хода решения и (или) вывода (ответа).

**2-1 балла** выставляется обучающемуся, если решение задачи демонстрирует поверхностное понимание обучающимся предложенной проблемы; осуществлена попытка шаблонного решения задачи, но при ее решении допущены ошибки и (или) превышено установленное преподавателем время.

**0 баллов** выставляется обучающемуся, если решение задачи демонстрирует непонимание обучающимся предложенной проблемы, и (или) значительное место занимают общие фразы и голословные рассуждения, и (или) задача не решена.